



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTOS DE ECONOMIA E DE GESTÃO

**O INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO EM ANGOLA
– ASPECTOS DA PROCURA DE HABITAÇÃO EM
LUANDA**

Zoraima Patrícia Sebastião Chaves

Orientação: Prof. Doutora Maria Raquel Lucas

Mestrado em Economia e Gestão Aplicadas

Especialização em Economia e Gestão para Negócios

Dissertação

Évora, 2015

Aos meus pais **Luzia Manuel Sebastião António e Alfredo António** que me ensinaram o rigor de pensar, estudar e valorizar o ensino.

A minha avó **Joana Pedro Kuzunga** (in memoriam)

Carrego em meu coração os sábios conselhos, as palavras fartas ...,
indicadoras de novos horizontes em minha vida

“ A mente que se abre à nova ideia, jamais volta ao tamanho original”

Albert Einstein

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus, que me deu forças, energias e inspiração para que se concretizasse este projecto.

A todos os meus familiares, o meu obrigado, pelo contributo que deram para que este projecto fosse uma realidade.

Ao meu noivo Edgar, por toda sua compreensão e paciência ao compartilhar meus momentos difíceis.

A minha orientadora, Prof. Doutora Maria Raquel Lucas, agradeço o apoio, a partilha do saber e as preciosas contribuições para tornar possível a realização deste trabalho.

Agradeço também a directora do MEGA, Prof. Doutora Maria Raquel Lucas, que se mostrou sempre disposta em dar todo apoio a turma do MEGA, incluindo a mim com as suas mensagens de encorajamento mesmo em altura que começava a ficar desanimada.

Aos professores pelo gratificante convívio durante o período de aulas. A eles todo o meu respeito e gratidão pela compreensão e auxílio em todos os momentos dessa etapa.

Aos meus amigos e companheiros de luta, Fátima, Yola e o Oswaldo, com os quais tive a oportunidade de compartilhar esta experiência maravilhosa. A eles, o meu agradecimento, pelo apoio, encorajamento e amizade.

Os meus agradecimentos a todos que directa e indirectamente, contribuíram positivamente na realização deste trabalho.

À todos que Deus vos abençoe... Ámen.

Muito obrigada!

*Esta dissertação, por vontade da autora, **não observa** às regras do Novo **Acordo Ortográfico ratificado entre Brasil e Portugal**.

Resumo

Este trabalho consiste em analisar o investimento imobiliário em Angola, nomeadamente a facilidade ou dificuldade em adquirir casa própria pelos cidadãos e as disparidades encontradas no preço dos imóveis. Para a sua realização foi adoptada uma metodologia de investigação de tipo qualitativo, com recurso a pesquisa documental e à entrevista como técnica de recolha de dados primários. A análise da informação foi realizada em função do objectivo de estudo por meio de análise dos conteúdos. Os resultados demonstram a existência de uma disparidade entre o rendimento imobiliário e seus respectivos preços. Apesar das dificuldades e limitações da pesquisa, seja pela qualidade da informação estatística e documental recolhida, muitas vezes contraditória em função da fonte considerada, seja pela falta de experiência de investigação e falta de disponibilidade dos entrevistados, os resultados encontrados permitem retirar algumas conclusões assim como sugerir orientações e pistas de pesquisa futura.

Palavras-Chave: Imobiliário, Investimento, Luanda, Angola

Abstract

This work consists of analyzing the real estate investment in Angola, namely the ease or difficulty in home ownership by citizens and disparities found in house prices. For it, a qualitative research methodology was adopted, using documentary research and interviews to collecting primary data. The data analysis was performed according to the purpose of the study by analyzing the contents. The results show the disparity between income and property of their respective prices. Despite the difficulties and limitations of the research, related with the statistical information quality and the documentation accessed and collected, the results allow some conclusions as suggest guidelines for future research and clues.

Key-Words: Real Estate, Investment, Luanda, Angola

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo.....	iv
Abstract	v
Lista de Tabelas	viii
Lista de Figuras.....	ix
Lista de Abreviaturas.....	x
Capítulo I – Introdução	1
1.1 Problemática	2
1.2 Objectivos de Investigação.....	3
1.3 Justificativa	3
1.4 Procedimento Metodológico	4
1.5 Estrutura do trabalho	5
Capítulo II – Revisão Bibliográfica.....	7
2.1 Mercado e Estruturas de Mercado	7
2.2 Mercado Imobiliário	10
2.3 Procura e Oferta Habitacional.....	14
2.4 Investimento Imobiliário	17
2.5 Viabilidade Económica e Financeira do Investimento	19
2.6 Avaliação de Imóveis.....	22
2.7 Métodos de Avaliação de Imóveis	24
2.8 Mediação Imobiliária.....	29
Capítulo III – O Sector Imobiliário em Angola.....	31
3.1 Síntese da Situação do País	31
3.2 Sector da Construção	36
3.3 Mercado Imobiliário	42
3.4 Acesso ao Crédito Habitação.....	48

3.5 Mercado das Cimenteiras	51
Capítulo IV- Metodologia do Trabalho	53
4.1 Tipo de Pesquisa.....	53
4.2 Desenho da Investigação.....	55
4.3 População e Amostra	58
4.4 Recolha da Informação	59
4.5 Tratamento da Informação	61
Capítulo V – Resultados e Discussão	63
5.1 Caracterização dos Entrevistados	63
5.2 Detentores de Habitação Própria.....	64
5.3 Motivos de ter uma Habitação Própria	66
5.4 Constrangimentos à Compra e Preço dos Imóveis	66
5.5 Potenciadores da Compra de Casa.....	69
5.6 Discussão dos Resultados.....	70
5.7 Proposta de Metodologia de Avaliação do Património Imobiliário Residencial.....	71
Capítulo VI – Considerações Finais	75
6.1 Conclusões do Trabalho	75
6.2 Limitações	78
6.3 Recomendações e Perspectivas de Pesquisa Futura.....	79
Referências Bibliográficas	81
Anexo – Guião de Entrevista	88

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Algumas Estruturas de Mercado Básicas.....	9
Tabela 2 - Mercado de Concorrência Perfeita versus Mercado Imobiliário	9
Tabela 3 – Características do Mercado Imobiliário.....	11
Tabela 4 - Agentes do Mercado Imobiliário	12
Tabela 5- Fluxos de caixa.....	17
Tabela 6 - Taxa de Crescimento Anual da População	32
Tabela 7 – PIB por Sector em 2006 e 2012 (%)	36
Tabela 8 – Procedimento para Obtenção de um Alvará de Construção.....	37
Tabela 9 – Principais Intervenientes no Sector da Construção.....	40
Tabela 10 – Factores de Competitividade do Mercado Imobiliário	44
Tabela 11 – Instituições e Créditos Concedidos (Dez 2010-Abril 2011).....	50
Tabela 12 – Tipos de Pesquisa Científica.....	53
Tabela 13 – Fontes de Recolha de Informação	57
Tabela 14 – Amostra Utilizada	59
Tabela 15- Distribuição dos Entrevistados por Idade	63
Tabela 16 - Distribuição dos Entrevistados por Género.....	64
Tabela 17 – Detentores de Casa própria.....	64
Tabela 18 – Formas de obtenção da Casa Pópria	65
Tabela 19- Ocupação Profissional dos Detentores de Casa Própria	65
Tabela 20- Motivos para ter Casa Própria.....	66

Lista de Figuras

Figura 1 – Mapa de Angola.....	31
Figura 2 – Taxa de Crescimento da População de Angola de 2008 a 2011.....	32
Figura 3 – População de Angola 2000-2015 (milhares de pessoas).....	33
Figura 4 – Empregos Gerados com os Investimentos Imobiliários	36
Figura 5 – População Urbana de Angola Residente em Luanda e Huambo (%).....	38
Figura 6 – Repartição Percentual da População por Grandes Regiões	38
Figura 7 – Créditos Concedidos a Investimentos Imobiliários	50
Figura 8 – Créditos do Sistema Bancário (milhões de AKZ)	50
Figura 9 – Repartição dos Empréstimos Concedidos por Banco (Abril 2011).....	51
Figura 10 – Produção de Cimento da <i>Cimangola</i>	52
Figura 11 – Etapas da Pesquisa Qualitativa.....	55

Lista de Abreviaturas

A	Aluguer
BAI	Banco Angolano de Investimentos
BESA	Banco Espirito Santo de Angola
BFA	Banco Fomento de Angola
BIC	Banco Internacional de Crédito
BNA	Banco Nacional de Angola
BPC	Banco de Poupança e crédito
CAPM	Capital Assets Pricing Model
CMPC	Custo Médio Ponderado de Capital
CP	Custo Periódico
etc.	Et cetera (latim)
EBIT	Lucro antes dos Juros e Impostos sobre Lucro
EBITDA	Lucro Antes dos Juros, impostos Sobre Lucro, Depreciação Amortização e exaustão
ENSA	Empresa nacional de Seguros de Angola
FC	Fluxo de Caixa
FCL	Fluxo de Caixa Livre
Km ²	Kilómetros ao Quadrado
IL	Índice de Lucratividade
INE	Instituto Nacional de Estatística
MINFIN	Ministério das Finanças
MINPLAN	Ministério do Planeamento
M ²	Metros ao Quadrado
PIB	Produto Interno Bruto
P	Previsto
p.	Página
pp.	Páginas
R	Realizado
TMA	Taxa Mínima de Atractividade
T	Tipologia
T1	Apartamentos ou casa com 1 quarto
T2	Apartamentos ou casa com 2 quartos
T3	Apartamentos ou casa com 3 quartos
T	Tempo/Período
TIR	Taxa interna de Retorno
VP	Valor presente
VPL	Valor Presente Liquido
V	Venda

Capítulo I – Introdução

Inerente a todo o ser humano, a habitação é uma necessidade básica estreitamente ligada à busca de segurança contra as adversidades do meio ambiente. O consumo deste bem pode ser segmentado de acordo com a intenção do seu uso, ou seja, a utilização para satisfação final da necessidade básica de habitação e, a aquisição como investimento (Abramo e Faria, 1998).

O mercado imobiliário de Angola constitui um sector de extrema importância para a economia nacional que, em termos de investimento estrangeiro representa cerca de 28 por cento (Mitra, 2009). Esse mercado não está somente associado à melhoria do bem-estar da população e da sociedade tendo reflexos na economia angolana e em estratégias de internacionalização de muitas empresas de construção civil.

O interesse pelo sector imobiliário é resultado de vários factores. Por um lado o fim, em 2002, de 30 anos de guerra civil e a necessidade de reconstrução do país. Por outro, o processo migratório das populações para as cidades com o consequente aumento de carência de habitação e a ocupação de edifícios degradados que urgia reabilitar, ainda a estabilidade política, o fundo do petróleo e os programas de cooperação internacionais, nomeadamente com a China (Pascoal, 2014) que favorecem a oferta crescente de investimentos e de linhas de financiamento que atraem empresas estrangeiras ligadas ao sector da construção civil e ao desenvolvimento do sector imobiliário (Mitra, 2009).

Para além da construção de habitações, de distintas valências e características, também a oferta e diversidade de centros comerciais aumentou e a disponibilidade de novos hotéis em Angola praticamente triplicou em apenas quatro anos. Entre 2008 e 2012 foram construídos 84 novos hotéis que, conjuntamente, colocaram no mercado 4.780 quartos modernos. O país contabilizava em 2008 apenas 61 hotéis e 2.822 quartos que, aumentaram, em 2012, para 145 hotéis e 7.602 quartos (Vida Imobiliária, 2012).

O mercado imobiliário caracteriza-se por envolver distintos sectores da economia, desde o bancário que financia os empreendimentos das construtoras, o comercial que abastece o mercado com matéria-prima, as imobiliárias que administram, fazem marketing e, arrendam e comercializam os imobilizados, voltados para a produção do espaço urbano. As áreas urbanas recentemente desenvolvidas são geralmente propriedade do Estado,

podendo ser constituídos direitos de superfície ou sob o regime de concessão, a pessoas singulares ou entidades privadas, nacionais ou estrangeiras (Carvalho, 2011). Segundo este autor, os principais direitos sobre bens imóveis são o Direito de Propriedade, a Propriedade Horizontal, o Usufruto e o Direito de superfície.

1.1 Problemática

Não sendo o mercado imobiliário de concorrência perfeita por falta de transparência e homogeneidade (Couto et al, 2006), não existindo dois imóveis exactamente iguais, sendo a oferta limitada (a disponibilidade de solo urbano para edificação está dependente da existência de urbanizações, da liberação do uso dos terrenos e das suas condições geográficas) e não sendo os preços transparentes (as transacções de um mesmo tipo de imóvel não se produzem com continuidade no tempo e os preços e condições de venda normalmente são resultado de negociações bilaterais entre o vendedor e o comprador), é possível haver estados especulativos do preço dos imóveis. A heterogeneidade dos imóveis, a descontinuidade das transacções e a subjectividade das motivações de compra e venda podem também levantar problemas na elaboração de estatísticas de preços e na sistematização de bancos de dados (Couto et al, 2006).

Nesse cenário e considerando ainda que o valor atribuído a um imóvel está na base de decisão de grande parte das deliberações financeiras nas economias desenvolvidas e, nalguns casos, também associado a impactos a outros mercados que não o imobiliário, importa estudar a problemática das disparidades entre o valor dos imóveis e os seus rendimentos, ressaltando quer os diferentes factores que colaboram para a existência dessa disparidade quer, também e posteriormente, contrapor este rendimento aos custos de oportunidade. Sempre com a expectativa de trazer esclarecimento ao assunto em questão, face à importância do sector imobiliário na economia angolana e no desenvolvimento nacional, como gerador de emprego e de rendimento e como movimentador de grande volume de recursos financeiros, devido ao seu elevado grau de inter-relação sectorial.

1.2 Objectivos de Investigação

A partir de revisão bibliográfica e da opinião de especialistas do mercado imobiliário e da realização de uma pequena entrevista por questionário a cidadãos da cidade de Luanda, este trabalho tem como objectivo principal analisar o património residencial em Angola, nomeadamente a facilidade ou dificuldade em adquirir casa própria pelos cidadãos e as disparidades encontradas no preço dos imóveis. O tema é pertinente para o país face à importância estratégica do sector da construção civil para o desempenho da economia nacional.

Constituem ainda objectivos específicos da investigação:

- Fazer uma revisão de literatura sobre mercado imobiliário, os investimentos imobiliários e a análise da sua viabilidade económico-financeira;
- Rever o conceito de avaliação imobiliária na literatura e conhecer os métodos de avaliação de imóveis e de estimativa dos preços de mercado que garantem a rentabilidade dos capitais investidos;
- Caracterizar de forma breve o mercado imobiliário em Angola e a população que possui habitação;
- Conhecer a visão dos cidadãos sobre os constrangimentos à compra e o valor de comercialização dos imóveis, identificando os motivos das disparidades encontradas em Angola;
- Propor uma metodologia que se possa ajustar à avaliação do património imobiliário residencial de Luanda.

1.3 Justificativa

A escolha deste tema foi motivada pelo facto de Angola ser um país que está em franco crescimento, depois de sair de uma fase muito complicada, pós guerra civil. O estudo do mercado imobiliário é muito interessante por diversas razões, nomeadamente, por ainda existir um défice habitacional grande e o sector da construção civil ser estratégico para o desempenho da economia nacional como gerador de empregos e de receitas, por a maioria das habitações ser direccionada a clientes com rendimento alto e, por existir

insuficiência de oferta de produtos imobiliários para a classe média e baixa. Assim, será prazeroso fazer um estudo de um mercado que muito contribui para o desenvolvimento da sociedade angolana, analisando, nomeadamente, os métodos, que as imobiliárias utilizam para avaliar os imóveis garantindo a rentabilidade dos capitais investidos e, também, os utilizados na definição dos preços de vendas.

1.4 Procedimento Metodológico

Numa perspectiva académica, existe grande diversidade de procedimentos metodológicos disponíveis para a realização de um processo de pesquisa, tendo-se optado pela pesquisa aplicada e pela criação de conhecimentos direccionados para a solução de problemas específicos (Cervo e Bervian, 1983) e pela pesquisa exploratória e descritiva (Cervo e Bervian, 1983, Vergara, 2004), com corte transversal.

A pesquisa é exploratória porque o propósito do estudo é descrever e clarificar uma situação que, embora sobre um tema actual existe pouco material bibliográfico, sobretudo em Angola. São igualmente escassos ou nulos os estudos e as informações cientificamente produzidas que atendam às necessidades da investigação em causa.

Trata-se de uma investigação teórica e documental a complementar com um estudo empírico e recolha de dados. O trabalho será realizado na perspectiva de uma “pesquisa descritiva”, com a avaliação da percepção dos cidadãos sobre os métodos que as imobiliárias utilizam para avaliar os imóveis e definir preços de venda.

A pesquisa é de corte transversal uma vez que a recolha de dados ocorreu num determinado momento (prevalência) e não ao longo do tempo (incidência). Não houve a intenção de avaliar as variações com o decorrer do tempo.

Para a realização deste estudo foi adoptada uma metodologia de investigação de tipo qualitativo na impossibilidade de adoptar em pleno a metodologia quantitativa e também por se considerar ser a forma que melhor se ajusta às características da investigação.

O instrumento de medida utilizado ou técnica de recolha de dados primários foi a entrevista a distintos intervenientes de diferentes níveis profissionais, desde o técnico médio até ao licenciado. As entrevistas serviram para observar como é difícil conseguir

ter uma casa própria em Angola, mais precisamente em Luanda. A análise da informação foi realizada em função do objectivo de estudo por meio de análise dos conteúdos. Os resultados da análise das entrevistas são apresentados através de figuras e quadros e de explicações no contexto do estudo e as principais conclusões retiradas.

1.5 Estrutura do trabalho

A dissertação está dividida em capítulos e subcapítulos, encontrando-se estruturado do seguinte modo:

Capítulo I – Introdução, onde se faz o enquadramento ao tema e considerações sobre o problema em análise, se definem os objectivos a atingir e, se apresentam resumidamente a metodologia utilizada e a estrutura e organização do trabalho.

Capítulo II – Revisão Bibliográfica, incidente quer no conceito de mercado e estruturas de mercado - sua caracterização e factores que o influenciam-, quer no de investimentos imobiliários e respectiva viabilidade económico-financeira, quer ainda, nos três principais métodos de avaliação imobiliária (o Método de Comparação, o Método do Rendimento e o Método do Custo). Enfatiza-se o facto de o método de comparação só poder ser utilizado quando se verificam transacções recentes de imóveis com características e localização idênticas às do imóvel a avaliar. No caso de não se verificarem transacções recentes, isto é, quando não existe mercado activo daquele tipo de imóveis na zona, outros métodos devem ser utilizados. Apresentam-se também os métodos para determinação dos custos, o risco e o custo do capital, as fontes de financiamento mais adequada para os projectos imobiliários, o controlo dos fluxos de caixas, o impacto do financiamento no valor do projecto imobiliário e o défice habitacional.

Capítulo III – O Sector Imobiliário em Angola: neste capítulo caracteriza-se de forma breve, o país e o mercado imobiliário em Angola, nomeadamente o acesso ao crédito e as formas de determinação de custos e receitas.

Capítulo IV – Metodologia do Trabalho: neste capítulo descrevem-se as diversas fases que constituem o desenho da investigação, de modo a alcançar os objectivos propostos. Referenciam-se e caracterizam-se os processos de recolha de informação e o

instrumento de investigação aplicado assim como o tratamento e análise dos dados realizados.

Capítulo V – Resultados e Discussão: neste capítulo são apresentados e discutidos os resultados obtidos na investigação documental e no trabalho de campo.

Capítulo VI – Considerações Finais: neste capítulo são apresentadas as principais conclusões a retirar do estudo, assim como as limitações e as recomendações de pesquisa futura resultantes do trabalho realizado.

Capítulo II – Revisão Bibliográfica

2.1 Mercado e Estruturas de Mercado

Segundo Samuelson e Nordhaus (1999) mercado é um sistema através do qual compradores e vendedores negociam para determinarem os preços e as quantidades de uma mercadoria. Alguns mercados [...] ocorrem em locais concretos; outros mercados desenvolvem-se por telefone ou são organizados por computador; actualmente alguns mercados funcionam através da Internet. Pindyck e Rubinfeld (1999) defendem mercado como [...] um grupo de compradores e vendedores que, por meio das suas reais ou potenciais interações, determina o preço de um produto ou de um conjunto de produtos. Também Cabral (1994) explica que um mercado é composto por um conjunto de empresas que produzem um mesmo produto ou um conjunto de produtos relacionados entre si. [...] A situação ideal para a definição de um mercado é a de um conjunto de produtos com elasticidades preço cruzadas muito elevadas entre si e muito baixas relativamente a outros produtos; e um conjunto de produtores tal que nenhum outro produtor tenha capacidade tecnológica semelhante. Para Carlton e Perloff (1999) a definição de mercado específica, os produtos concorrentes e a área geográfica na qual tem lugar a concorrência que determina o preço de um dado produto. Já Tirole (1988), considera que o conceito de mercado não deve ser considerado nem simples nem restrito, nem integrando toda a economia, sendo a definição dependente do contexto do seu uso.

Na concepção de Samuelson e Nordhaus (1999), o mercado é um mecanismo pelo qual compradores e vendedores se confrontam para determinar o preço e a quantidade de um bem ou de um serviço. Num sistema de mercado, o preço consiste no valor desse bem em termos monetários, valor que representa as condições necessárias para que indivíduos e empresas efectuem as transacções. Além disso os preços servem como sinais para produtores e consumidores. Se os consumidores querem mais de um bem, o preço aumentará, transmitindo um sinal aos produtores de que é necessário uma maior oferta. Contudo no meio de toda esta abordagem os mercados estão constantemente a resolver o quê, como e para quem produzir Samuelson e Nordhaus (1999).

Ao compensar todas as forças que operam na economia, os mercados estabelecem um equilíbrio de mercado entre a oferta e a procura. Um equilíbrio de mercado representa

um equilíbrio entre os diferentes compradores e vendedores. Dependendo do preço, todas as famílias e empresas pretendem comprar ou vender diferentes quantidades. O mercado estabelece o preço de equilíbrio que junta os desejos dos vendedores e compradores (Carlton e Perloff, 1999).

Na perspectiva da microeconomia, onde o preço e a quantidade de equilíbrio representam os elementos essenciais na definição de mercado, existem mercados nos quais os agentes funcionam como “price - takers”, uma vez que a sua capacidade de negociação é baixa ou mesmo nula. Noutros casos, os agentes funcionam como “price - makers”, porque têm capacidade para manipular o preço. Por exemplo, a maioria dos revendedores de combustíveis não tem capacidade efectiva para definir/negociar o preço em virtude dos contratos que têm com as empresas distribuidoras de combustíveis, nem os clientes (consumidores finais) conseguem negociar individualmente negociar o preço dos combustíveis (Carlton e Perloff, 1999).

Existem diversas estruturas de mercado, cujas características específicas implicam uma identificação teórica precisa. O número de empresas presentes num determinado mercado e a facilidade ou dificuldade de entrada e saída de novas empresas nesse mercado determinam o tipo de estrutura (Carlton e Perloff, 1999). A Tabela 1 identifica as estruturas de mercado básicas e as características essenciais associadas com cada uma delas. Quando um mercado tem muitos compradores e muitos vendedores potenciais e não tem barreiras à entrada ou à saída, a estrutura de mercado é de concorrência. Quando uma empresa vende a muitos compradores e não há possibilidade de entrada de novos vendedores estamos em presença de um monopólio. Pelo contrário, quando uma única empresa compra de muitos vendedores trata-se de um monopsonio. Se os vendedores têm capacidade para influenciar o preço de mercado mesmo quando enfrentam a concorrência de outras empresas, a situação é a de oligopólio ou de concorrência monopolística. Num oligopólio existe um número reduzido de empresas e as barreiras à entrada de novos concorrentes são elevadas. Quando não existem muitas barreiras à entrada e à saída e as empresas têm algum controlo sobre o preço do seu produto, a estrutura é de concorrência monopolística (Carlton e Perloff, 1999).

As características do mercado de imóveis, tal como se visualiza na Tabela 2, é de concorrência imperfeita, podendo o preço de uma determinada propriedade numa transacção específica, representar ou não o seu valor de mercado (González, 2003).

Tabela 1 - Algumas Estruturas de Mercado Básicas

Estrutura de mercado	Empresas/Vendedores		Compradores /Consumidores	
	Barreiras á Entrada	Número de empresas	Barreiras á Entrada	Número de Consumidores
Concorrência	Não	Muitas	Não	Muitos
Monopólio	Sim	Uma	Não	Muitos
Oligopólio	Sim	Algumas	Não	Muitos
Concorrência monopolista	Não	Muitas	Não	Muitos
Monopsónio	Não	Muitas	Sim	Um

Fonte: Carlton e Perloff, 1999

Tabela 2 - Mercado de Concorrência Perfeita versus Mercado Imobiliário

Mercado de concorrência perfeita	Mercado imobiliário
Os bens podem ser considerados idênticos	A heterogeneidade dos imóveis e de suas localizações dificultam a comparação
A entrada no mercado é livre	
As acções individuais não afectam os preços	A existência de grupos de agentes profissionais, experientes, treinados e em condições de obter negócios melhores, para si ou para seus representados.
As pessoas têm informação perfeita, decidem livre e prudentemente, sem pressões de qualquer ordem	Há falta de informação, Não há liberdade para negociar mas, ao contrário, as partes sofrem diversas pressões. Existem muitos factores psicológicos e culturais (não monetários) que afectam a avaliação subjectiva da qualidade do bem.

Fonte: González, 2003

Num mercado é comum serem desenvolvidas um conjunto de actividades orientadas para prever as vendas e os preços de certo produto com o intuito de estimar as receitas futuras (Clemente, 1998). Para esses estudos, que segundo o mesmo autor, determinam a capacidade da economia em absorver o produto ou serviço em estudo e estimam a evolução futura dessa capacidade de absorção durante a vida útil do projecto, importa recolher informações sobre diferentes aspectos do produto e da sua real necessidade. Incluem, dados relativos ao consumo histórico do produto, à capacidade de produção nacional, à “população consumidora”, à preferência dos consumidores, ao nível de consumo em função do preço. à estrutura do consumo em função da renda per capita, ao mercado internacional, à contabilidade nacional, ao rendimento per capita, à política do governo e às políticas internacionais, aos preços, à concorrência e às formas e

dificuldades da comercialização (Buarque, 1991). Hirschfeld (2000) afirma que ao fazer um estudo de mercado, deve-se ainda analisar o potencial do mercado e das regiões que o compõem, suas tendências de crescimento e, a possibilidade de entrada de novos produtos/serviços. Dessa forma, o estudo orienta-se para a identificação dos hábitos do mercado, o seu comportamento a preços reais e, a aceitação de produtos/serviços substitutos.

2.2 Mercado Imobiliário

O mercado imobiliário assenta na terra, uma mercadoria que possui valor de uso e valor de troca e que agrega valor ao espaço urbano, reforçando a distinção entre os grupos sociais (Corrêa, 1995). Os terrenos de maior preço são geralmente utilizados para as melhores construções enquanto, os de preços menores e pior localizados são utilizados na construção de residências destinadas a clientes de inferior rendimento (Corrêa, 1995). Neste contexto, a chamada “especulação imobiliária” promovida pelas construtoras, as imobiliárias, as financeiras e, os proprietários fundiários, encobre muitas vezes, mecanismos de apropriação privada do processo de valorização das áreas, via incorporação do trabalho social e da actuação directa e/ou indirecta do Estado (Corrêa, 1995).

O comportamento muito diferente do mercado imobiliário em relação ao de outros bens, decorre das suas características especiais e também da especificidade dos imóveis e suas inúmeras fontes de divergências e desigualdades. Pela sua localização fixa ou por qualquer outra alteração no ambiente, podem ocorrer modificações nos valores dos imóveis González (2003). Outros factores diferenciadores que permitem explicar uma componente importante das diferenças de valores entre os imóveis num determinado momento são a grande vida útil, a fixação espacial, a singularidade, o elevado prazo de maturação (intervalo de tempo para a produção de novas unidades) e o alto custo das unidades. A Tabela 3 lista as características do mercado imobiliário e dos imóveis que, de acordo com González (2003), são responsáveis pelo seu comportamento distinto face a outros mercados.

Tabela 3 – Características do Mercado Imobiliário

Características	Descrição
Durabilidade	Os imóveis têm longa vida útil, podendo durar dezenas ou até centenas de anos, sendo o terreno onde se encontram praticamente indestrutível. Como consequência, o mercado imobiliário é perfeito como um mercado de stock/fluxo. A oferta em qualquer período é determinada pelo stock existente no período anterior, as taxas de deterioração e de renovação do stock existente, e o fluxo de novos imóveis entrando no mercado no período corrente. O efeito de ajustes no mercado é mitigado pelo elevado stock de imóveis existentes.
Heterogeneidade	Cada imóvel é único e apresenta características singulares, como localização, tipo de edificação, tipo de financiamento, entre outros. Isto dificulta a determinação do seu valor, aumenta o custo de pesquisa, cria assimetria da informação e restringe a sua substituição. O mercado, além disso, é dividido em segmentos, como residencial, comercial, industrial, etc.
Alto Custo	A compra e/ou mudança para um imóvel tem custo muito maior que o da maior parte das transacções. Os custos incluem custos de pesquisa, taxas e impostos legais, de transferência, registo, custo da mudança.
Longo Tempo de Ajuste	Elevado prazo de maturação para o financiamento, projecto, construção de novas unidades, do lado da oferta, e relativamente lenta taxa de variação da procura. Estes longos intervalos de tempo podem provocar desequilíbrios de curto prazo, e os mecanismos de ajuste tendem a ser mais lentos, relativamente a mercados que apresentam maior fluidez.
Bem de Investimento e Consumo	Imóveis podem ser adquiridos como investimento, para uso próprio ou ambos. Estas funções podem ser separadas, com os participantes concentrando-se em uma ou outra função, ou combinadas, no caso do proprietário que mora no imóvel que adquiriu. Devido a esta característica dual do bem, não é incomum que seja investido mais no imóvel que seu valor de mercado
Imobilidade	A fixação espacial deste tipo de bem faz com que o consumidor vá a ele, e não o contrário, ou seja, não há movimentação de bens/mercadorias neste mercado, da mesma forma que não há um local de mercado físico onde os bens são negociados. Esta característica de fixação espacial combinada com a proximidade de unidades residenciais em áreas urbanas é indicativa da influência de pólos de interesse associados à localização externa

Fonte: González, 2003

Corrêa (1989) divide a produção do espaço urbano em cinco diferentes agentes: os proprietários dos meios de produção, os proprietários fundiários, os promotores imobiliários, o Estado e os grupos sociais excluídos. Cada agente exerce uma função específica na produção do espaço urbano. Os proprietários dos meios de produção são as empresas prestadoras de serviços financeiros, comerciais e de advocacia, entre outros. Os promotores imobiliários são os agentes responsáveis pela venda, promoção e arrendamento dos imóveis. O Estado actua como agente regulador do mercado

imobiliário. O proprietário fundiário é o detentor da terra. Grupos sociais excluídos são aqueles agentes que não têm condições para adquirir uma parcela de terra e que vivem abaixo do nível da pobreza (Corrêa, 1989, Gonzalez, 2003). No caso de Angola, segundo a lei, o proprietário fundiário é o estado que, enquanto gestor do património público, tem como objectivo disponibilizar terras para o investimento. A Tabela apresenta os cinco agentes referidos.

Tabela 4 - Agentes do Mercado Imobiliário

Agentes	Função
Proprietário/Usuário	São ao mesmo tempo proprietários e usuários. Adquirem os imóveis residenciais ou comerciais como investimento e também os habitam ou o utilizam como negócio.
Inquilino	Consumidor puro do bem.
Investidor imobiliário	Supre o mercado com novos bens.
Proprietário	Investidor puro que não consome o bem adquirido. A propriedade é alugada para terceiros.
Estado, promotores imobiliários, instituições bancárias e outros	Poder público, agentes financeiros, correctores, advogados e outros que facilitam o processo de aquisição e venda de bens neste mercado.

Fonte: González, 2003

A actuação simultânea e não coordenada de todos os agentes provoca transformações nas condições do mercado e nos valores praticados. Como se trata de um bem económico, as modificações que provocam alterações na qualidade do que é desejável, são reflectidas em alterações de valor (Gonzalez, 2003).

A combinação dos elementos diferenciadores dos imóveis, listados na Tabela 4, com a influência do ambiente/localização e do próprio uso do solo urbano (que deve ser provido de infra-estrutura eminentemente pública e distribuída heterogeneamente na área urbana) provoca alterações no ambiente. Como as influências não são homogéneas, as variações provocadas são distintas o que, progressivamente, diferencia os imóveis e consequentemente induz modificações nos valores dos mesmos, permitindo explicar parte das diferenças de valores entre os imóveis num dado momento (González, 2003).

A durabilidade dos imóveis faz com que eles permaneçam por longo período no mercado, competindo por vendas e aluguer, incluindo ser transaccionados em segunda

mão, sendo os preços de referência do mercado reflexo dos preços desses imóveis e não dos preços dos novos que se devem ajustar aos anteriores. Desta forma é o "o stock" que domina o mercado e, muitas vezes, são os imóveis usados que ditam os preços (González, 2003).

Segundo Halfeld (2008), os principais fenómenos que caracterizam o mercado imobiliário são a inelasticidade em relação à procura, o constante processo de reestruturação interna das áreas urbanas e, as várias influências externas alterando os usos do solo em tipo e densidade. Muitos factores provocam distinções de preços e, naturalmente, os imóveis precisam ser considerados como "bens compostos" pois existem múltiplos atributos que despertam interesse.

A literatura de economia urbana geralmente refere-se à existência de um "pacote" ou conjunto indissociável de atributos. Os preços de cada um dos atributos são os "serviços de habitação" oferecidos pelo imóvel, entendendo-se que imóveis com maior quantidade global de serviços de habitação serão mais caros (Halfeld, 2008). Outro factor que pode afectar o preço dos imóveis no longo prazo é a possibilidade de um boom imobiliário, suportado, segundo Halfeld (2008) "na crença de que nunca se perde dinheiro com imóveis" ou, de que a contínua alavancagem dos preços resulta numa supervalorização dos imobilizados. A redução drástica na procura e, em consequência, a implosão da bolha imobiliária ocorrida recentemente, demonstram que tal pode não acontecer.

Os factores influenciadores do mercado imobiliário são fundamentalmente os macroeconómicos e os demográficos (Couto et al, 2006).

Os imóveis são bens de elevado valor individual e em geral têm grande peso relativo no orçamento das famílias. A aquisição de um imóvel depende em grande medida da disponibilidade de financiamento de longo prazo. Assim, o desempenho do mercado imobiliário é influenciado por diversos factores macroeconómicos, como a inflação, o nível das taxas de juros, o crescimento do PIB e rendimento per capita e a confiança do consumidor (Oliveira, 2011).

O nível da taxa de juro tem forte influência nas decisões de consumo das pessoas e nas decisões de investimento das empresas. Por influenciar a liquidez dos meios de

pagamento, o controle das taxas de juros gera efeitos diretos na procura de bens duráveis e de consumo e, por consequência, na aquisição de imóveis (Halfeld, 2008).

A inflação e as medidas destinadas à sua redução resultam normalmente na diminuição do rendimento da população e, conseqüentemente, da expansão da actividade económica. Aumentos nas taxas de inflação afectam o mercado imobiliário na medida em que reduzem a actividade económica, o consumo e o investimento (Halfeld, 2008).

As conseqüências de um crescimento demográfico elevado são várias, tendo este crescimento sido por diversas vezes considerado um dos grandes obstáculos ao desenvolvimento económico (Teixeira et al, 2010), sobretudo em África e quando associado ao êxodo rural e à migração para as cidades. Um elevado crescimento demográfico pode superar a produção agrícola e aumentar o flagelo da fome, induzir o êxodo rural maciço e a degradação dos imóveis e, manifestar-se em termos de desemprego, sobretudo urbano, decorrente dos movimentos migratórios em direcção às cidades.

2.3 Procura e Oferta Habitacional

A construção de habitações capazes de proteger o homem é uma necessidade de primeira ordem ligada desde sempre à sobrevivência humana e à qualidade de vida. Tornou-se sobretudo importante com a transição do estilo de vida dos povos de nómadas a sedentários e tem evoluído consideravelmente em paralelo com a própria humanidade. Desde há longos anos que não garante apenas a sobrevivência da população, tendo outros papeis na sociedade (Silva et al, 2007). Segundo Bolaffi (1977), adquirir uma moradia para não pagar mais aluguer ou por outra qualquer razão, tem sido, desde a década de 70 até os dias de hoje, um dos maiores desejos da classe média. O mesmo autor entende a casa própria, juntamente com a alimentação e o vestuário, como principais investimentos para a constituição de um património, para além da ligação subjectiva desta ao sucesso económico e a uma posição social mais elevada. Para Ferreira (2001), a procura do activo habitação continua a fazer parte da lista de aquisições de uma parcela significativa da população e, para Arraes e Sousa Filho (2008), a procura de habitação é um processo inerente a todo ser humano e uma

necessidade básica intimamente ligada à busca de segurança contra as adversidades do meio ambiente.

A aquisição da habitação evidencia ao longo do tempo uma relação desigual na população que vive em cortiços, favelas, habitações impróprias e sem qualidade e em habitações com condições normais de habitabilidade (Araújo, 2008). A maioria dos programas habitacionais não conseguem alcançar essa desejada equidade seja porque a renda não é compatível com o valor da mercadoria seja por outras razões e muitos cidadãos tem casa própria mas em condições impróprias. Daí que, segundo Araújo (2008), o acto de morar tem um contexto político, social, económico, espacial, psicológico e de classe, sendo o argumento ideológico da casa própria um elemento regulador de tensões existentes, o ter abrigo uma necessidade do homem e da família e o ser proprietário de um imóvel um desejo de inclusão do indivíduo na sociedade que altera seu status.

O bem habitação insere-se na categoria de bens duráveis que Sandroni (2005) define como tangível, ou seja, que se deteriora ou deixa de ter utilidade após intenso uso ou longo período de tempo. Lucena (1985) distingue-o em termos económicos, dos outros bens disponíveis no mercado, pela existência de stocks (a procura não depende apenas de novas unidades a serem disponibilizadas à venda mas também da disponibilidade de imóveis existentes no mercado), pela elevada heterogeneidade dos imóveis (diferentes tipos, estruturas e localizações), pela imobilidade do produto final (não transferível entre regiões), pela variabilidade da procura com a localização, pelos gastos em habitação serem uma importante parcela do rendimento dos indivíduos e, pelos elevados montantes de investimento que acarretam. Para Oliveira (2011), por se tratar de um bem insubstituível, devem as famílias procurar no mercado o bem que esteja de acordo com suas características e possibilidades. Segundo o mesmo autor, o mercado habitacional decompõe-se em vários submercados que oferecem produtos diferenciados conforme os utentes a que se destinam (Oliveira, 2011).

Um dos principais componentes da função procura imobiliária é o preço, no qual se tem centrado muitas pesquisas relatadas na literatura de economia urbana. Para Lucena (1985) a utilidade do bem habitação deriva da sua decomposição numa quantidade finita de categorias, dependendo o preço final de cada característica do nível da sua procura.

Definir procura para o sector habitacional é uma tarefa complexa na medida em que existem diferenciações singulares entre as habitações. O crescimento ou redução da procura por habitação ou por terrenos urbanos depende de vários factores, entre os quais, o preço da habitação, os preços dos bens substitutos, o rendimento dos compradores, as características das habitações, o gosto ou preferência dos compradores, as taxas de crescimento ou declínio da população, as dificuldades ou facilidades de acesso ao crédito, as taxas de juros dos financiamentos, os preços dos bens relacionados à habitação, as expectativas dos consumidores em relação a futuros aumentos de preços, as mudanças nas características da população, o preço do solo, o valor das rendas e, os programas públicos governamentais (Ferreira, 2001). Para o referido autor, a dimensão do “stock” de habitações equivale muitas vezes à procura existente num determinado momento.

Quanto à oferta habitacional, MacLennan (1982) divide-a em três componentes principais: novas construções, vendas do stock existente e interacções entre os dois itens anteriores. Para Tu (1997), são os preços relativos de possuir uma moradia e os preços de aluguer que afectam o número de moradores que decidem ser proprietários ou inquilinos. O autor afirma ainda que os proprietários têm uma ideia menos precisa do valor de mercado das suas casas quando comparada com a que os inquilinos têm do valor da renda. Assim, grande parte dos estudos, incidem sobre os preços do serviço habitação representando a taxa de juro ou valor que o proprietário paga o custo do capital usado na compra ou financiamento da moradia.

A oferta de habitações é geralmente motivada pela construção de novas, pelo stock existente e, ainda, por modelos de filtragem ou seja, escolha entre ser proprietário ou inquilino. Para além disso, Tu (1997) considera também os atritos no mercado causados por prováveis compradores que percorrem um ou mais submercados até decidirem a compra, criando expectativas de procura em cada segmento. Existe sempre assim desequilíbrio entre a procura e a oferta. MacLennan (1982) adverte ainda que as escolhas e as oportunidades são basicamente determinadas dentro de uma oferta restrita no mercado imobiliário local.

Quer a oferta quer a procura constituem uma relação associada de ordem composta ou conjunta (Marshall, 1985). Desta forma, quer a oferta quer a procura são conjuntas. A oferta é conjunta porque cada bem apresenta o preço de oferta proveniente da

determinação da soma dos gastos do processo de construção. A procura também é conjunta pois não existe procura directa dos consumidores por um bem isoladamente. Consequentemente, o equilíbrio entre a procura e a oferta ocorre através da compensação do desejo e do esforço que um indivíduo realiza para atender a sua necessidade própria por habitação (Marshall, 1985).

2.4 Investimento Imobiliário

Investimento significa a aplicação de capital em meios de produção, visando o aumento da capacidade produtiva (instalações, máquinas, transporte, infra-estrutura) ou seja, em bens de capital. O investimento produtivo realiza-se quando a taxa de lucro sobre o capital supera ou, é pelo menos igual, à taxa de juros (Soares et al, 2007, Mithé, 2009). Um investimento é uma sequência de fluxos financeiros (fluxo de caixa) distribuídos por diversos períodos, conforme se apresenta na Tabela 5, onde o primeiro ou primeiros são normalmente negativos – despesas de investimento em terrenos, edifícios, equipamentos, licenças e patentes ou, até, em capital circulante, como a constituição e reforço de stocks de matérias-primas ou mercadorias – e, no final do período de investimento, a parte dessas despesas que é recuperável, constitui o valor residual do investimento.

Tabela 5- Fluxos de caixa

Período	0	1	2	3	n
Cash Flow	CF ₀	CF ₁	CF ₂	CF ₃	CF _n

Fonte: Soares, et al., (2007)

O investimento imobiliário distingue-se dos outros tipos de investimentos e activos existentes no mercado por várias razões. Nomeadamente, pela elevada durabilidade, pela fixidez espacial, pela heterogeneidade, pelo elevado custo unitário, pela indivisibilidade, pela reduzida liquidez, pelos elevados custos de transacção, pela

morosidade de produção de imóveis e, pela necessidade de gestão de propriedade (Montezuma, 2007).

O investimento imobiliário é geralmente realizado de formas distintas: directamente em terrenos e edifícios, indirectamente através de fundos de investimento imobiliário e, indirectamente investindo em acções de sociedades imobiliárias (Fragoso, 2011).

A criação e a gestão de fundos de investimento imobiliário em Angola são regulados pela Comissão do Mercado de Capitais (organismo tutelado pelo Ministério das Finanças), a quem compete a concessão do respectivo registo, assegurar o bom funcionamento do mercado e a protecção necessária dos investidores. Os agentes económicos e os investidores têm uma grande expectativa relativamente a estes novos instrumentos, atento o potencial de desenvolvimento profissional de patrimónios imobiliários colectivos e de captação de capitais no mercado. O primeiro fundo de investimento imobiliário em Angola foi criado em 2008 (Carvalho, 2011).

Embora todo o investimento imobiliário dependa do risco e da rentabilidade esperada, qualquer decisão sobre um dado investimento imobiliário tem subjacentes diversas, outras decisões de carácter mais elementar sobre preços, localização das instalações, tecnologia e, taxas de actualização (Fragoso, 2011). Cada uma dessas decisões pode comportar ainda várias hipóteses sobre acontecimentos futuros. No caso dos preços, por exemplo, pode estar em causa a evolução do custo das matérias-primas ou, o aparecimento de novos concorrentes e o comportamento dos actuais vendedores e dos consumidores. Toda esta interdependência leva a que os estudos de investimentos partam de um conjunto variado de pressupostos, cuja verificação admite sempre algum grau de incerteza (Halfeld, 2008) embora seja um sector que ainda demonstra atractividade dos investidores. Para Halfeld (2008), comprar casa e terrenos foi, por exemplo, uma importante defesa contra as altas taxas de inflação ocorridas após os diversos planos de estabilização económica que o Brasil viveu a partir de 1986.

Afirmar que o mercado imobiliário não possui riscos é um equívoco, assim como negar a sua capacidade de superar crises pelo facto de não se depreciar face à inflação. Existem contudo riscos tanto de curto como de longo prazo, sendo a falta de ou baixa liquidez - uma característica do investimento imobilizado-, o mais visível (Halfeld, 2008). O mesmo autor sustenta que geralmente, não é fácil vender. Para além de receber

o dinheiro é preciso avaliar, anunciar, contratar intermediários, acompanhar dezenas de visitas e definir descontos (Halfeld, 2008).

2.5 Viabilidade Económica e Financeira do Investimento

Na origem de um investimento imobiliário reside o intento de investir que se materializa pela especificação das diversas variantes que respondem à necessidade identificada ou à oportunidade detectada (Galesne e Lamb, 1999). Quando a decisão de investir se baseia apenas na análise comparativa da quantidade de recursos usados (entradas e saídas) e no resultado final obtido (lucro) a análise em questão refere-se à vertente de viabilização económica (Silva, 1995). Quando se pretende que um empreendimento proporcione lucro aos investidores no final do negócio, bem como seja capaz de evitar saldos negativos proporcionando, consequentemente, um fluxo de caixa equilibrado e positivo, a vertente é a de viabilização financeira (Silva, 1995). Um fluxo de caixa, representado de uma forma analítica ou gráfica, é uma apreciação das variações monetárias (entradas e saídas de dinheiro) ao longo do tempo (Lapponi, 2000, Rocha, 2005).

Embora complexos e com riscos associados, os investimentos imobiliários sejam da responsabilidade de promotores, de construtores ou de particulares procuram sempre obter um certo benefício, devendo a decisão de investir ser precedida de uma avaliação cuidadosa para assegurar que o empreendimento proposto possa efectivamente atingir os objectivos (Rocha, 2009). Enquanto os métodos gerais de análise de investimentos são bem conhecidos (Porfírio *et al.*, 2004), existe pouca informação relativamente ao sector imobiliário.

Entre os vários contextos, cenários e oportunidades de investimento, cabe ao investidor identificar e escolher a mais atractiva e lucrativa, fazendo-o com base em estimativas realistas de venda e de informação confiável sobre custos e evolução do mercado e com alguma garantia de que conseguirá o objectivo pretendido devendo, para tal, conseguir um valor da venda superior ao custo total e receitas ou entradas de capital maiores aos gastos ou saídas (Barros, 2005, Rocha, 2009).

A grande maioria dos negócios de construção civil exige o investimento de capital. Embora o preço seja, via de regra, superior aos custos, a receita entra no caixa bem depois da necessidade de pagamentos de despesas. Contractos de prestação de serviços

de construção civil por empreitada e incorporações imobiliárias quase sempre exigem que se coloque antecipadamente uma quantidade de recursos para alavancar a sua produção. Em suma, quando a decisão de investir está baseada na disponibilização de recursos, com objectivo de se obter o equilíbrio das entradas e saídas, levando-se em conta os saldos a cada momento (fluxo de caixa), trata-se de viabilização financeira (Silva, 1995).

Para que o estudo de viabilidade económico-financeira se aproxime da realidade, deve partir de um cenário assertivo, dispor de um bom modelo matemático para simulação, conhecer os indicadores de qualidade fornecidos pelo modelo de cálculo e saber interpretar os indicadores, estabelecendo critérios particulares de decisão (Silva, 1995, Balarine, 1997). As características especiais do mercado imobiliário tornam muito difícil o processo de decisão de investimento ou de lançamento de novas construções, particularmente na análise de viabilidade em virtude da decisão ser geralmente tomada pelo investidor de forma intuitiva, com base na experiência e percepção das condições momentâneas do mercado, sem ser sustentada em análises criteriosas de dados e informação confiável (González, 1999).

Tendo em conta a grande quantidade de factores intervenientes e o longo período que decorre entre o momento da decisão e a conclusão do empreendimento, importa que a viabilidade económica e financeira seja avaliada de forma objectiva, usando os instrumentos e técnicas adequadas e ajustadas às peculiaridades do mercado imobiliário (Rocha, 2009). Nomeadamente, deve ter-se em consideração a diferença entre a disponibilidade de capital no presente e no futuro, a variável incerteza, o valor temporal do capital e a necessidade de remunerar o capital, um recurso escasso, através de uma taxa de juros ou preço a pagar pelo direito do seu uso bem (Rocha, 2005). Na prática, existem variáveis controláveis e não controláveis que influenciam a análise. Nas primeiras, sobre as quais se pode exercer algum tipo de controlo ou de ajuste, incluem-se os custos de produção, o cronograma físico da obra, o cronograma de desembolso da produção, o orçamento e vendas e a remuneração dos serviços. As variáveis fora do controlo ou raio de acção do investidor (variáveis não controláveis) integram, entre outras, a expectativa de inflação e dos juros da economia, a variação no valor dos imóveis, o custo dos materiais e a velocidade de vendas (Rocha, 2009).

As técnicas mais comuns numa análise económica e financeira incluem o cálculo da taxa interna de rentabilidade (TIR), o valor actualizado líquido (VAL) e o período de retorno do investimento (payback) (Rocha, 2005) que seguidamente se caracterizam.

O período de retorno ou de recuperação (payback) corresponde à quantificação do período de tempo que o investimento leva a recuperar o capital investido, ou seja, desde o período inicial de despesas (em investimento) ao final de receitas (líquidas dos custos do exercício). Pode ser considerado com o Cash-Flow actualizado ou sem o Cash-Flow actualizado, ou seja, considerando o valor temporal do capital (Barros, 2005, Easley e O'hara, 2009). Este é um critério adequado a investimentos em contexto de risco, ou com ciclo de vida curto, não se ajustando aos de longa duração.

O valor actualizado líquido (VAL) é um critério de avaliação considerado em todos os manuais de avaliação financeira de projectos e investimentos (Squire e Van der Tak, 1979, Abecassis e Cabral, 1982, Barros, 2005), por ser considerado consistente. O VAL é o somatório dos Cash-Flows líquidos actualizados, considerando-se um investimento viável para uma dada taxa quando o valor actualizado líquido é positivo. Um VAL negativo significa assim um investimento a não realizar.

A taxa interna de rentabilidade (TIR) é a taxa de actualização do investimento que dá origem a um valor actualizado líquido (VAL) nulo. Corresponde ao custo de oportunidade do capital investido, isto é, o rendimento perdido na alternativa mais rentável ao investimento aplicado no projecto (Rocha, 2009).

A análise da viabilidade de um investimento imobiliário não se deve restringir às componentes económica e financeira, pois esta não leva em consideração factores não quantificáveis que influenciam na qualidade dos indicadores do resultado final do negócio. Deve incluir também análises da viabilidade técnica e qualidade do investimento e da viabilidade e impacto ambiental (Rocha, 2009).

A análise económica pode ainda incluir a avaliação da contribuição do investimento para o bem-estar económico da região ou do país (Teixeira et al, 2005, Teixeira et al, 2010), incluindo diversas fases (fase de correcção das taxas/subvenções e outras transferências, fase de correcção das externalidades, fase de conversão dos preços do mercado em preços fictícios, para integrar os custos e benefícios sociais - determinação

dos factores de conversão- e, custo de oportunidade de capital ajustado ao risco) (Rocha, 2009).

De acordo com Nicholson (1995), o termo risco refere-se à variabilidade de um resultado incerto de uma actividade. Existem três formas qualitativas de analisar o risco: probabilidade, valor esperado e variabilidade. Probabilidade corresponde à possibilidade de ocorrência de sucesso ou fracasso do investimento ou negócio. Diversamente, o valor esperado é a média ponderada dos valores associados a todos os resultados possíveis. Em contraste, a variabilidade corresponde ao grau de disparidade entre os possíveis resultados. O risco está geralmente associado à incerteza das receitas ou à incerteza dos custos.

2.6 Avaliação de Imóveis

Face a determinadas condições de mercado avaliar um imóvel equivale a atribuir-lhe um valor monetário (valor de mercado), em função das suas características. Este valor monetário que lhe foi associado contudo apenas será validado após a transacção que, frequentemente assume um valor diferente do estimado (Tavares, *et al*, 2010). Segundo os mesmos autores, para uma avaliação imobiliária eficiente deve contribuir uma equipa multidisciplinar de especialistas com um amplo leque de conhecimentos, desde os profissionais imobiliários – detentores de informação sobre o mercado, o comportamento da oferta e da procura, dos preços, das tendências e das flutuações do mercado – aos economistas, urbanistas e construtores assim como, todos os outros cujo conhecimento pode influenciar a formação do valor do imóvel. Para Gilbertson e Preston (2005), a importância da avaliação imobiliária reside no facto desta sustentar a maior parte das decisões financeiras em economias maduras.

A estimação do valor de um imóvel é tanto mais fiável quanto o método de avaliação utilizado e o seu rigor. Nalguns casos podem inclusivamente ser usados mais do que um método de avaliação e estimado não apenas um valor mas um intervalo de valores resultantes dos diferentes métodos que, posteriormente devem merecer uma análise ponderada por parte do avaliador (Ribeiro, 2009). Por exemplo em Portugal, na avaliação de imóveis pertencentes a fundos de investimento imobiliário, é obrigatória a utilização na avaliação de mais do que um método (*Regulamento n.º 8/2002*), seguindo

a avaliação as normas vigentes (Reis *et al*, 2002). A standardização de procedimentos e da prática de avaliação é igualmente defendido para as economias centro-europeias que aderiram à União Europeia em Maio de 2004 (Mansfield e Royston, 2007) embora noutros países, os imóveis possam apenas ser classificados em classes, como residenciais - moradias, apartamentos e condomínios- e não residenciais - escritórios e edifícios de negócios, fábricas, armazéns, hotéis, propriedades institucionais, hospitais e universidades (Brueggeman e Fisher, 2001).

Segundo as *Normas Internacionales de Valuación* (NIV, 2005), o valor de mercado define-se como um valor estimado a que um imóvel poderia ser transaccionado na data da avaliação, entre um comprador disposto a comprar e um vendedor disposto a vender, numa transacção livre após uma comercialização adequada, em que as partes tenham actuado com informação suficiente, de forma prudente e sem coacção. Também as *Normas Europeas de Valoración* (NEV, 2003) consideram a mesma definição para traduzir o conceito de valor de mercado. Brueggeman e Fisher (2001) sustentam poder existir assimetria de informação numa avaliação fidedigna e Gilbertson e Preston (2005) afirmam poder haver pressão na avaliação de bens imobiliários pelas forças do mercado pelo que, a avaliação automatizada, executada com recursos informáticos padronizada e sem juízos de valor do avaliador, pode ser uma solução. Alves (2005) avança mesmo o recurso a técnicas de análise multivariada.

Face à importância da avaliação imobiliária para a economia, falhas na estimação do valor correcto de uma propriedade imobiliária provocam exposição a riscos financeiros e, de uma forma geral, consequências para todos os intervenientes (Gilbertson e Preston, 2005). São estes, os bancos que financiam empréstimos imobiliários, os accionistas que investem em empresas em que o imobilizado não está correctamente avaliado no balanço, os compradores de habitação, os investidores em fundos imobiliários e, as economias que dependem da estabilidade do sistema bancário. Desta situação são exemplo diversas crises e eminentes colapsos financeiros em contexto mundial assim como os conhecidos efeitos de dominó entre o mercado imobiliário e os outros mercados (Gilbertson e Preston, 2005).

Mudanças várias, nos sectores imobiliário e financeiro, como sejam as fusões e aquisições, as inovações tecnológicas, a desregulamentação e a competição (Kirchhoff et. al, 2006), fazem com que a avaliação imobiliária seja uma necessidade, sobretudo

em mercados livres, assim como a adopção de normas fidedignas (Mackmin, 1999). Contudo, para Reis *et al.* (2002) a maioria dos avaliadores tem pouca formação em avaliação imobiliária.

2.7 Métodos de Avaliação de Imóveis

Existem vários métodos para a avaliação imobiliária assim como diversas formas de agrupar esses métodos de avaliação. Pinheiro (2005) classifica-os de acordo com a sua génese em método do tipo sintético, também designado por directo ou empírico, quando existe pleno conhecimento do mercado, método do tipo analítico baseado na análise dos rendimentos gerados pelo património ao longo da sua vida útil e a sua actualização e soma e, método do tipo custo de produção ou substituição, que consiste em estimar (avaliar) o montante necessário a gastar para produzir ou substituir um bem patrimonial idêntico, com as mesmas características, a mesma idade e o mesmo estado de conservação. Segundo Dantas (1998), a selecção da metodologia mais adequada para a realização de trabalhos de avaliação depende de diversas condições, como o mercado, o tipo de imóvel, as informações disponíveis e a finalidade para a qual a avaliação se destina. Como consequência, cada caso pode requerer a utilização de um método diferente, ou uma interpretação diferente do mesmo método tendo ainda em consideração que todos os modelos e metodologias de avaliação possuem limitações.

Baseando-se na observação do mercado, o método sintético sintetiza a informação disponível e usa-a por comparação a outros imóveis (Ribeiro, 2009). Pode assumir uma forma simples na qual o avaliador enquanto detentor de conhecimento de casos similares atribui um valor ao imóvel, a uma forma mais complexa onde a avaliação é suportada em bases de dados e tratamento estatístico. Quanto mais activo for o mercado imobiliário e maior o número de transacções de imóveis similares, mais fidedigno é o valor da avaliação (Ribeiro, 2009).

O método sintético pode dividir-se em directo e em indirecto ou método de comparação directa e método de comparação indirecta, não considerando ou integrando ferramentas estatísticas, respectivamente (Pinheiro, 2005). Na maioria dos casos de avaliação imobiliária, os métodos do tipo sintético são conhecidos e referenciados apenas como Método Comparativo, Directo, Sintético, Empírico ou de Comparação (Ribeiro, 2009)

que, entre todos os disponíveis, tem sido o mais utilizado (Tavares *et al.*, 2010). O Método Comparativo parece ser o mais correcto no estabelecimento do valor dos bens imobiliários numa economia concorrencial, no entender de Wendt (1956), Adair e McGreal (1996), Macckim (1995) e Peto (1997). Para Lenk *et al.* (1997), McCluskey *et al.* (1997) e Connellan e James (1998), o método permite ainda a utilização crescente e desenvolvimento de modelos informáticos hedónicos ou de redes neuronais o que permite usar maior quantidade e melhor sistematização da informação disponível.

O valor resultante do método comparativo, usualmente designado por valor de mercado, pressupõe o princípio de que a substituição é aplicável a toda uma classe de imóveis (Nebreda *et al.*, 2006) e que o valor do imóvel é estimado sobre uma base de dados de propriedades análogas que comparam, entre outras, características como a idade, o estado de conservação, a área, a localização geográfica, a data de transacção e, os acabamentos (Tavares *et al.*, 2010).

Embora o método comparativo seja o mais utilizado, é também o que necessita de uma base de dados mais eficaz para melhor responder às exigências de qualidade pretendidas, no curto prazo e um modelo falível no longo prazo (Rebelo, 2002, Tavares *et al.*, 2010). O método exige ainda experiência por parte do avaliador para a precisão da homogeneização feita com base nas características do imóvel que influem o valor de mercado e em critérios e coeficientes de ponderação, salientando Wolverton (1998) a morosidade que os avaliadores enfrentam na adopção dos conceitos estatísticos. Segundo Figueiredo (2004) a utilização de técnicas de homogeneização e de análise estatística que utilizem parâmetros estatísticos como a média, a moda, a mediana e, a variância, são essenciais à aplicação do método e à obtenção de um dado nível de confiança no valor ou intervalo de valores mais prováveis para o imóvel em questão. Também Pearson (1988) reitera o método comparativo como o mais apropriado para avaliar o imóvel e reconhece o papel importante que a análise estatística desempenha no mesmo e Peto (1997) propõe inclusivamente um modelo matemático de incorporação do risco no método de avaliação. Para Couto *et al.* (2006), a utilização deste método envolve riscos associados à interferência de critérios subjectivos na avaliação, responsável pelas diferenças de valores estimados por diferentes avaliadores, e à insuficiência de transacções de bens análogos, que conduz a uma caracterização inadequada do comportamento do mercado e a uma avaliação fundamentada de forma

insatisfatória. Consequentemente, apenas deve ser usado quando a informação disponível for suficiente e credível, sendo mais adequado para a avaliação de imóveis transaccionados com mais frequência como habitações e terrenos e menos adequado no caso de armazéns e unidades industriais.

Ainda assim, o valor de mercado por comparação é o único usado no mundo financeiro e empresarial e nas transacções comerciais entre particulares, na liquidação de empresas, na divisão de quotas, fusões e absorções de empresas e, na divisão ou segregação de activos (Nebreda *et al.*, 2006). No caso da avaliação de imóveis, apesar da utilização dos métodos directos ter preferência e a escolha deva recair no método comparativo sempre que existam dados suficientes (Dantas, 1998), existem outras metodologias utilizadas para a determinação de valor nas avaliações imobiliárias, com base no rendimento (Método do rendimento) e no custo (Método do custo) (Molina, 2003, Couto *et al.*, 2006, Ribeiro, 2009). Para além destes, Tavares *et al* (2010) acrescentam ainda como métodos possíveis para a avaliação imobiliária o de substituição, o de avaliação residual e o hedónico e Bezelga (2003) relata métodos para expropriação por utilidade pública.

Também conhecido por método da capitalização, de exploração, analítico ou indirecto, o método do rendimento (Couto *et al.*, 2006) baseia-se na estimativa do valor de determinado imóvel a partir do seu rendimento, procedendo-se à actualização ou capitalização do rendimento líquido do fluxo de bens (e serviços) gerados ao longo da vida útil do património em avaliação (Ribeiro, 2009). É assim, apropriado para a estimação de valores de propriedades/bens produtivos que geram rendimento periódico - mensal, sazonal ou anual- como uma renda (de um apartamento, loja, indústria ou terra). Podem ser prédios urbanos (habitação, escritório ou loja) ou prédios rústicos (olival, vinha, pomar, eucaliptal ou pinhal). Estima o valor de um bem, ou de suas partes constitutivas, com base na capitalização presente na sua renda líquida, real ou prevista (Couto *et al.*, 2006).

Na sua essência, o método do rendimento pressupõe duas etapas, uma inicial de natureza mais técnica de estimação dos rendimentos líquidos médios gerados pela propriedade a avaliar e, posteriormente, outra de natureza mais económica ou financeira que consiste na actualização ou capitalização do rendimento produzido, em função da taxa adequada (de actualização ou de capitalização) (Ribeiro, 2009). Os rendimentos

líquidos verificados em cada ano obtêm-se deduzindo aos rendimentos brutos anuais (valor anual da renda nos prédios urbanos ou resultado da multiplicação da produção anual pelos preços de mercado dos produtos agrícolas nos prédios rústicos) as despesas e encargos anuais, podendo ser considerado outro período de tempo que não o anual.

A relação entre o valor actual líquido – valor de mercado actual – e os rendimentos futuros é operacionalizada através de uma taxa que converte rendimentos futuros numa quantia monetária actual ou o rendimento actual numa quantia monetária no futuro. É por conseguinte uma taxa de actualização ou uma taxa de capitalização (Ribeiro, 2009). A taxa de actualização ou capitalização é obtida empiricamente através do estudo das relações efectivas entre os rendimentos e os valores dos bens de capital que os originam, isto é, a taxa anual (bruta ou líquida) representa a razão entre o rendimento anual (bruto ou líquido, respectivamente) do imóvel e o seu valor de transacção no mercado imobiliário. Assim, o valor do imóvel a avaliar é obtido dividindo o seu rendimento anual (bruto ou líquido) pela taxa de actualização ou capitalização (bruta ou líquida, respectivamente) (Couto *et al.*, 2006).

O método do rendimento só pode fornecer um valor próximo do valor de mercado quando a pressão da procura sobre o mercado não tenha outros fundamentos que não sejam os rendimentos que resultam da exploração económica da propriedade (Ribeiro, 2009). A validade da avaliação de um imóvel por este método depende fundamentalmente da estimativa dos rendimentos e da adequação da taxa usada sendo que, taxas elevadas são difíceis de usar e de ser aceites. Representando a relação existente entre o mercado de arrendamento e o mercado de venda num determinado contexto temporal e espacial, a taxa deve permitir por um lado, atribuir o valor comercial do imóvel a partir do conhecimento do rendimento por ele proporcionado ou possível de proporcionar e, por outro, um valor correspondente à sua venda ou arrendamento ao longo do período de vida útil da construção (Couro *et al.*, 2006).

O método do custo, também designado de custo de reprodução ou método do custo de substituição, assenta na estimação do custo de reprodução ou de substituição da propriedade a avaliar, correspondendo o custo de reprodução ao custo de realização de uma construção igual à avaliar e o custo de substituição ao custo de realização de uma construção apenas idêntica (mesma capacidade, utilidade ou rendimento) a avaliar (Couro *et al.*, 2006).

Com base na metodologia do custo, o valor do imóvel obtém-se aditando ao valor do terreno o custo da construção devidamente depreciado e/ou apreciado, os custos de comercialização do empreendimento e a margem de lucro do promotor da operação imobiliária ou mediador imobiliário (Couro *et al.*, 2006). Ou seja, o cálculo inclui as seguintes rubricas: 1) valor de mercado do terreno (talvez a componente mais significativa do valor do imóvel), 2) encargos de infra-estruturação (imposto de transacção, escritura, registos prediais, taxas de mais valias camarárias, infra-estruturas como terraplenagens, arruamentos, ajardinamentos, redes de abastecimento de água, rega e incêndio, de drenagem de águas residuais e pluviais, de electricidade e gás e de telefone e televisão), 3) construção (directos- estaleiro, materiais, equipamentos, mão-de-obra, projectos, licenças, taxas, fiscalização e indirectos- administrativos, financeiros e margem de lucro da construtora), 4) encargos financeiros resultantes dos capitais alheios onerados por uma taxa de empréstimo vigente durante os períodos de construção e venda), 5) depreciação (física – desgaste dos componentes construtivos, funcional - singularidades ou deficiências de concepção arquitectónica dos espaços, ambiental – proximidade de lixeiras, subestações eléctricas ou edificações clandestinas, e, económica - causas desfavoráveis exteriores ao imóvel como as alterações de legislação ou a conjuntura económica nacional) e, 6) Apreciação (características singulares em termos arquitectónicos, históricos ou paisagísticos valorizados).

Para Couto *et al.* (2006) o método do custo é particularmente interessante em situações onde a avaliação de imóveis não é ou raramente é transaccionada pelo lucro como é o caso de escolas, hospitais, prisões ou museus, na avaliação de edifícios antigos como igrejas, castelos ou monumentos e, ainda, na avaliação de construções ou partes de construções para efeitos de fixação de prémios de seguro, indemnizações ou contribuições fiscais.

Finalmente, o método residual estima o valor do terreno por diferença entre o valor total do imóvel e o das benfeitorias, ou o valor destas subtraindo-se o valor do terreno, levando-se em conta o factor de comercialização (Ribeiro, 2009).

Para Alves (2003), de uma forma ou de outra, todos os métodos são comparativos adiantando Dantas (1998), que no método comparativo comparam-se bens semelhantes, no método de custo comparam-se os próprios custos no mercado, nos métodos de rendimento comparam-se as possibilidades do bem gerar rendimento e, no residual,

compara-se o nível de comercialização do mercado. No sentido semântico, os métodos são ainda considerados científicos, de base empírica, rastreados com base na experiência e na observação do mercado e do mundo (Dantas, 1998).

2.8 Mediação Imobiliária

A mediação imobiliária é exercida por uma empresa que, através de contrato, se obriga a fazer tudo para angariar interessados na compra, venda, arrendamento ou trespasse de imóveis. As agências imobiliárias podem, ainda, recolher informações sobre os negócios pretendidos pelos clientes e as características dos respectivos imóveis.

Os rendimentos auferidos no sector imobiliário assumem três formas distintas: o aluguer, a venda de habitação que leva ao proprietário a não pagar aluguer e a valorização do património.

O aluguer é a forma mais simples e frequente de receita imobiliária – é basicamente um fluxo de rendimentos mensal derivado da permissão concedida a um terceiro de usufruir de seu imóvel, ou seja, é o valor pago ao proprietário pelo inquilino. É oportuno ressaltar que os alugueres são pré-fixados e reajustados anualmente no término do período do contrato, sempre em proporções preestabelecidas e sem muita flexibilidade. Halfeld (2008)

A economia do proprietário por não pagar aluguer consiste no pagamento de aluguer a si mesmo, ou seja, é o benefício de ser proprietário de sua própria casa e consequentemente, possuir uma receita mensal maior já que não paga aluguer, segundo Halfeld (2008)

A valorização de um imóvel constitui na forma mais imprevisível de rendimento imobiliário, resultante de diversos factores como externalidades, crescimento demográfico e, desenvolvimento urbano, entre outros. A valorização é uma forma extremamente importante de compensar os baixos rendimentos dos alugueres que, segundo Halfeld (2008) são acréscimos lentos e imperceptíveis no curto prazo, mas vigorosos no longo prazo. A valorização impõe uma dinâmica no crescimento do preço muito perigosa, ao ter como finalidade na sua valorização a compensação do baixo rendimento do aluguer. Geralmente a renda não se reajusta na mesma velocidade que a valorização. Halfeld (2008)

Criar uma dinâmica compensatória é um dos aspectos cada vez mais importantes para o rendimento do imóvel. A partir do momento que a valorização necessária para compensar o aluguer está acima da realidade do mercado e, no instante que a valorização não acontece no patamar esperado, há uma rápida depreciação dos imóveis, resultando em uma crise sectorial. Daí que Halfeld (2008) argumente que investir em imóveis é investir na economia local, ou seja, no momento em que o crescimento económico cessa o sector imobiliário tende a sofrer fortes quedas e o mediador imobiliário a reduzir o seu rendimento.

Capítulo III – O Sector Imobiliário em Angola

3.1 Síntese da Situação do País

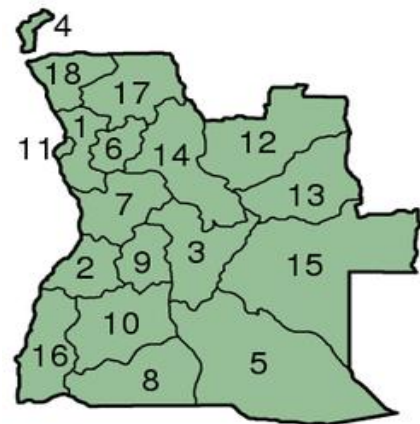
Localizada na Costa Sudoeste do continente africano, Angola faz fronteira a Norte e a Nordeste com a república Democrática do Congo, a Leste com a Zâmbia e a Sul com a Namíbia. Banhada a Oeste pelo Oceano Atlântico tem uma linha de costa de 1.650 Km, ocupa uma área de 1.246.700 Km². O ponto mais alto do país é o morro do Moco com 2.620 m, seguido de uma zona planáltica onde se formam as bacias dos principais rios: Zaire, Cunene, Kwanza, Kubango e Keve (Apex, 2012).

Administrativamente o país está dividido em 18 (dezoito) províncias, conforme se pode observar na Figura 1: Bengo, Benguela, Bié, Cabinda, Cunene, Huambo, Huíla, Kuando-Kubango, Kwanza Norte, Kwanza Sul, Luanda (Capital), Lunda Norte, Lunda Sul, Malange, Moxico, Namibe, Uíge, e Zaire, que por sua vez estão divididas em municípios, e estes em comunas.

Figura 1 – Mapa de Angola

1. Bengo
2. Benguela
3. Bié
4. Cabinda
5. Kuando Kubango
6. Kwanza-Norte
7. Kwanza-Sul
8. Cunene
9. Huambo
10. Huíla

11. Luanda
12. Lunda-Norte
13. Lunda-Sul
14. Malanje
15. Moxico
16. Namibe
17. Uíge
18. Zaire



Fonte: Angola Atlas (2003)

Como país jovem independente desde 1975 que, após mais de 500 anos de colonização portuguesa e 14 anos de guerra anticolonial, comemorou em Abril de 2014 o décimo segundo ano do acordo de paz, terminando com uma guerra civil violenta e intermitente de 27 anos que causou um milhão de mortos e mais de 4 milhões de deslocados,

destruiu ou levou ao abandono de grande parte das infra-estruturas, criou obstáculos ao desenvolvimento da actividade agrícola pela disseminação de minas em zonas rurais e conduziu ao êxodo da população rural para as zonas urbanas (Walter, 2007, Jover *et al*, 2012).

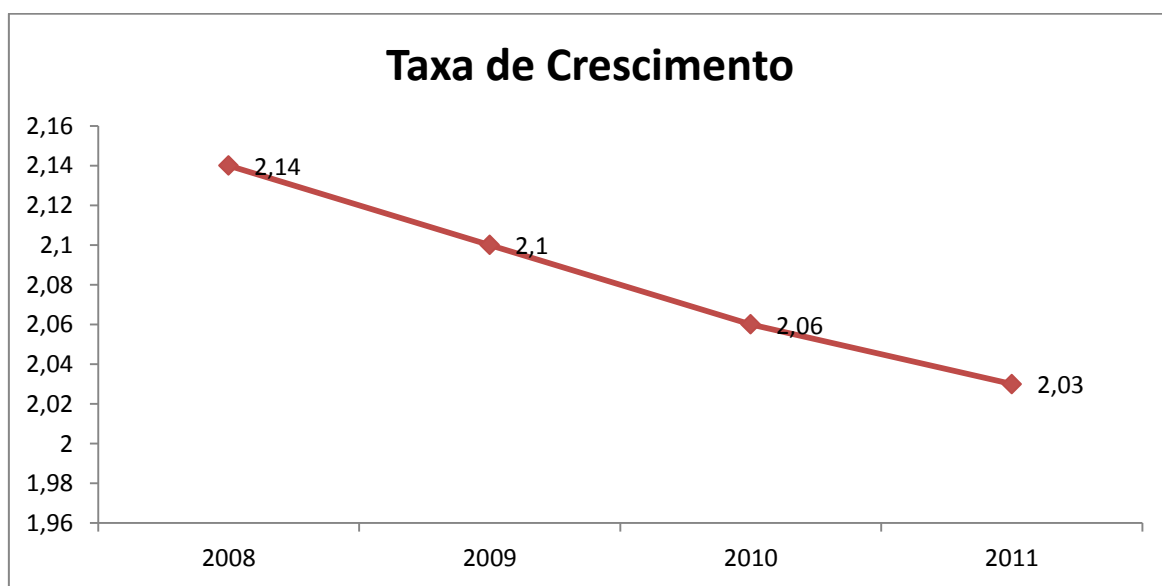
Em termos demográficos, a população de Angola está estimada em 16 milhões (SADC, 2011) distribuídos principalmente pela costa do país e pelo planalto central e apresenta uma taxa de crescimento anual de 2% (Tabela 6 e Figura 2). O país realizou um censo em 2012 esperando-se brevemente maior precisão dos dados sobre a população. A densidade populacional é de cerca de 12,8 habitantes/Km².

Tabela 6 - Taxa de Crescimento Anual da População

Ano	Taxa de Crescimento	Data da informação
2008	2,14	2008
2009	2,10	2009
2010	2,06	2010
2011	2,03	2011

Fonte: CIA World Factbook (Janeiro 2011)

Figura 2 – Taxa de Crescimento da População de Angola de 2008 a 2011

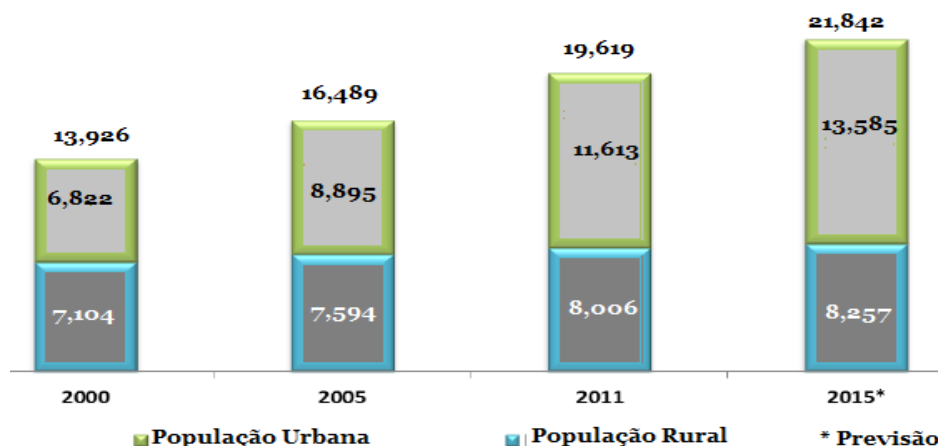


Fonte: CIA World Factbook (Janeiro 2011)

Dentro da população existem três grupos etnolinguísticos principais: Ovimbundu (37%), Kimbundu (25%) e Bakongo (13%). Outros grupos incluem Chokwe, Lunda, Ganguela, Nhaneca-Humbe, Ambo, Herero e Xindunga. Além destes, existe uma população mestiça (europeia e africana) que representa cerca de 2% e uma pequena população branca (1%) (Jover *et al*, 2012). O português é a língua oficial, sendo falada por mais de 80% dos angolanos embora existam mais de vinte línguas nacionais e dialectos. Umbundu é a segunda língua mais falada e está presente na região centro-sul do país. No que diz respeito à religião, mais de 50% da população é Cristã (Católicos Romanos 38% e Protestantes 15%) estimando-se que as crenças locais concentrem cerca de 47% da população (SADC, 2011).

Verifica-se na Figura 3, que 59,1% a população total em 2011 (11,6 milhões de habitantes), se concentrava em zona urbana, percentual que era de 58,5% no ano 2000 mas que se prevê vir a aumentar para 62,17%, em 2015 (SADC, 2011). Em termos de estratificação, a população angolana é extremamente jovem (48% tem menos de 15 anos e apenas 2% tem 65 anos ou mais anos). A idade média é de 18 anos e a esperança de vida de 51 anos (SADC, 2011).

Figura 3 – População de Angola 2000-2015 (milhares de pessoas)



Fonte: SADC, 2011, Jover *et al*, 2012

A província de Luanda, com a capital e principal cidade do país, concentra em 0,18% de território cerca de 30% da população total, com uma densidade média de 162 habitantes por quilómetro quadrado (Rocha, 2010). A população de Luanda está estimada em 5,8 milhões pelo Instituto Nacional de Estatística angolano, e está em rápida expansão. A

atractividade demográfica de Luanda comprova-se por indicadores como a taxa média anual de crescimento populacional (10,5%), o índice de concentração demográfica (29,2% actualmente e 19% em 2000) e a mais baixa taxa de desemprego do país (Rocha, 2010).

A literacia da população adulta é de 70%, os anos de escolaridade esperados são 9,1 e a média de anos de escolaridade para a população adulta é de 4,4 (SADC, 2011), razões que justificam um forte investimento público em educação (primária, secundária e superior), formação dos professores e um grande investimento em infra-estruturas da rede escolar e da construção de escolas.

O processo dinâmico de reestruturação, reconstrução e renovação de Angola tem sido sustentado por uma economia com uma taxa de crescimento anual do PIB elevada (11,6% ao ano) onde todos os sectores da economia angolana, assim como as infra-estruturas, têm sido alvo de esforços de reabilitação. Tal crescimento económico tem possibilitado alterações positivas na procura interna que dinamizaram outros sectores da economia assim como uma expansão orçamental. Ao longo da última década o país foi mesmo considerado como uma das economias com crescimento mais rápido do mundo (Jover *et al*, 2012). O crescimento económico está fortemente associado, estruturado e dependente do desenvolvimento da indústria extractiva mineral dos sectores petrolífero, gás e minério (é o quinto produtor mundial de diamantes e possui reservas de minério de ferro, cobre, feldspato, ouro, bauxite e urânio) e, também, embora em menor grau, dos serviços e da agricultura. Energia hidroeléctrica, pesca, silvicultura e agricultura são alguns dos sectores sub - explorados que apresentam um enorme potencial económico de desenvolvimento (BAD *et al*, 2012).

O sector segurador (especialmente no segmento Não Vida) é actualmente o sexto maior em África (Jover *et al*, 2012) embora a inexistência de mercados de valores e de capitais limite a expansão destes dois sectores. Ainda assim, Jover *et al* (2012), consideram que o crédito ao sector privado tem aumentado e o índice de penetração bancária tem assinalado progressos (o rácio padrão de crédito total sobre o PIB de 5% em 2003 passou para 22% em 2011).

Apesar do país ser um importador líquido de alimentos, a agricultura sempre foi considerada um dos sectores mais promissores para Angola, com boas condições de solos e climáticas, rica e diversificada em termos de recursos e, contrariamente à

maioria dos países na África subsaariana, com abundantes recursos hídricos (Jover *et al*, 2012). O país tem uma superfície arável de cerca de 3 (três) milhões de hectares cujas potencialidades agrícolas se encontram ainda subaproveitadas (em cerca de 50%). A guerra com todas as suas consequências directas e indirectas é a principal razão para a fraca produção agrícola e pecuária, situação que o país pretende inverter, revitalizando a produção e a comercialização de produtos agrícolas. Existem várias iniciativas que o demonstram e que, também tem induzido a procura no mercado de factores e de matérias-primas e beneficiado do crescimento sustentado dos rendimentos *per capita* da população, da melhoria nas infra-estruturas, do aparecimento de centros de distribuição e da presença crescente de grupos agro-industriais e do crescimento do sector retalhista. Como prioridade estratégica do governo, é expectável que o sector venha a resgatar as dispendiosas importações alimentares e seja fonte de criação de emprego nos próximos anos (BAD *et. al*, 2012).

O facto do crescimento económico estar principalmente concentrado em Luanda, que produz cerca de 75% do PIB e tem um terço da população, traduz-se em riscos e dificuldades de habitação e alojamento das populações, razão pela qual o Estado está a construir habitações sociais em Luanda ainda que em número insuficiente na medida em que se estima que aproximadamente 1 milhão de pessoas vivam na região (BAD *et al*, 2012). Também fora da capital, a resposta às necessidades dos grupos de baixo rendimento a nível de habitação social e infra-estruturas está assim na responsabilidade dos Governos Provinciais.

Ao lado da agricultura e comércio, o sector da construção representa um contributo assinalável na economia não petrolífera que tem subido de forma estável na sua parcela do PIB desde 3,5% em 2003 para 7,8% em 2011 e 8,9% em 2012 valor que, segundo o governo se vai manter. Foi bastante lesado pelo atraso nos pagamentos públicos em 2009/10, situação posteriormente regularizada no final de 2011 graças ao financiamento obtido com o Acordo de Crédito Contingente do FMI combinado com a recuperação dos preços do petróleo (Jover *et al*, 2012). Os investimentos, em construção, alguns dos quais realizados em programas de cooperação internacional, acompanhados de outros de reabilitação e desenvolvimento de redes rodoviárias e ferroviárias, de portos e de aeroportos estão a transformar as infra-estruturas do país e a exercer um efeito positivo na produtividade do sector privado (Jover *et al*, 2012, BAD *et al*, 2012). As estatísticas

oficiais indicam ainda que este segmento de mercado empregava 3.000 pessoas no final de 2010 – quatro vezes mais do que em 2005 – contrariando as previsões de despedimentos antecipadas pelos empresários do sector, como resultado da dívida do Estado às construtoras, avaliada então em 2,5 mil milhões de dólares.

3.2 Sector da Construção

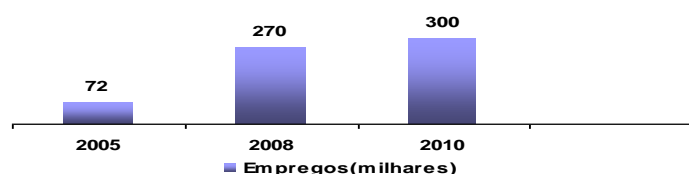
O sector da construção em Angola tem sido muito dinâmico e tem prestado uma contribuição muito importante para a economia doméstica, aumentando a sua parcela do PIB de 3.5% em 2003 para 8.9% em 2012. A Tabela 7 apresenta o PIB por sector (em percentagem) para os anos de 2006 e 2012. A sua análise evidencia a importância da construção face aos outros sectores igualmente relevantes situação que também é ilustrada na Figura 4.

Tabela 7 – PIB por Sector em 2006 e 2012 (%)

Sector	2006	2012
Agricultura, silvicultura, pesca e caça	9,1	10,1
Minas e extracção	69,7	46,9
Indústrias manufactureiras	0,9	6,4
Construção	0,6	8,9
Comércio por grosso e a retalho, hotéis e restaurantes	10,1	16,6
Transporte, armazenagem e comunicação	3,0	4,4
Outros	6,6	7,5

Fonte: Adaptado de BDA et. al, 2012

Figura 4 – Empregos Gerados com os Investimentos Imobiliários



Fonte: MINPLAN, 2010

O grave défice habitacional existente em 2006 em Luanda (15 milhões de habitantes para 1,3 milhões de alojamentos) e a degradação dos edifícios e infra-estruturas ocorrida durante os anos do conflito civil, têm vindo a ser reparados ou substituídos e as receitas do petróleo usadas para modernizar os aeroportos, construir casas, hospitais, estradas, escolas e estádios, bem como para consertar a rede ferroviária (Jover *et al*, 2012). Tudo isto apesar do elevado número de dias necessários para obter um alvará de construção em Angola (média de 321 dias) e o número grande de etapas a superar (Tabela 8).

Tabela 8 – Procedimento para Obtenção de um Alvará de Construção

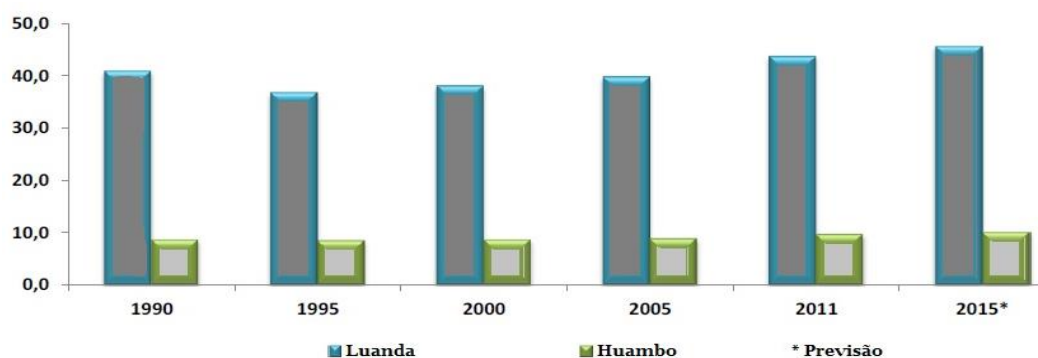
Procedimento	Prazo (Dias)
Obtenção de um Comprovativo da Titularidade do Terreno	15
Obtenção de autorização para construir do Corpo de Bombeiros	5
Pedido de Licenciamento de Obras de Construção ao Governador Provincial	180
Recepção no local da inspecção do Governo Provincial	1
Obtenção da aprovação do prestador de serviços de telecomunicação (Angola Telecom)	1
Contratar uma empresa de inspecção	1
Obter licença de utilização e solicitar a inspecção pelas autoridades provinciais	30
Recepção da inspecção final das autoridades provinciais	1
Obter a instalação de linha telefónica fixa	15
Obter a instalação de água e esgotos	10
Registar o imóvel junto da conservatória do registo predial	90

Fonte: Jover *et al*, 2012

Um problema que dificulta o progresso da actividade é o abastecimento de energia eléctrica, que apresenta lacunas na capacidade produtiva e de fornecimento face às necessidades. Jover *et al*, 2012 estimam uma dependência de geradores em cerca de dois terços das empresas angolanas o que, em consequência, se traduz em aumento nos custos de produção e perda de competitividade. Energia hidroeléctrica, para além da pesca, silvicultura e agricultura, é um dos sectores menos explorados que apresenta potencial económico de desenvolvimento (BAD *et al*, 2012).

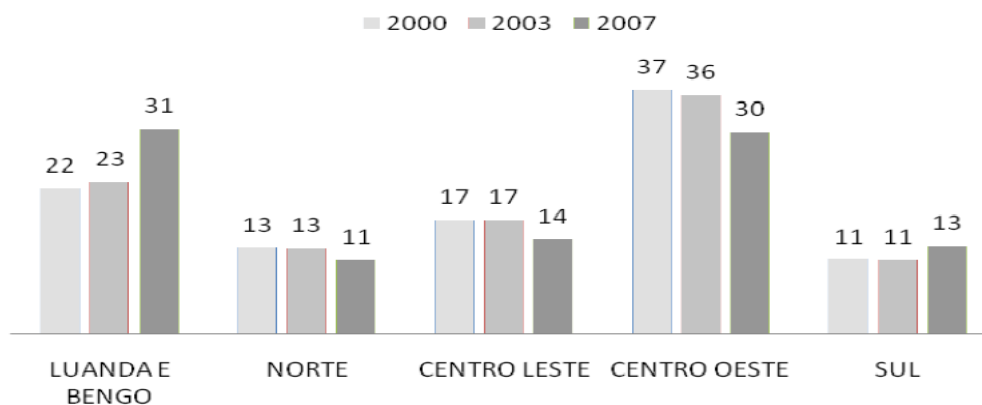
A urbanização, com uma taxa de 59% em 2011, estava sobretudo concentrada em Luanda embora também fosse relevante nas cidades de Lubango, Huambo, Lobito, Benguela, Kuito - Bié e Cabinda (SADC, 2011). A Figura 5 resume a informação da população urbana de Angola residente nas duas principais aglomerações urbanas, ambas com mais de 750 mil habitantes. A Figura 6, que expõe a repartição percentual da população por grandes regiões, evidencia a existência de regiões perdedoras e ganhadoras de população, tendo ocorrido, de forma contínua, uma desertificação humana do interior do país, sobretudo das regiões do Centro-Leste e do Centro - Oeste e um incremento da densidade demográfica na região Luanda/Bengo (Rocha, 2010) com consequências num aumento das necessidades e numa pressão da procura de habitação na capital.

Figura 5 – População Urbana de Angola Residente em Luanda e Huambo (%)



Fonte: SADC, 2011, Jover et al, 2012

Figura 6 – Repartição Percentual da População por Grandes Regiões



Fonte: Rocha, 2010

A reconstrução pós-conflito tem sido, assim, uma das principais prioridades do governo de Angola depois da guerra que dispões inclusivamente de uma Estratégia de Desenvolvimento de Longo Prazo (2025) com foco em grandes investimentos, projectos e empréstimos para a construção de infra-estruturas (Soares Oliveira, 2011). Muitos destes empreendimentos e projectos estão ligados a linhas de crédito e à cooperação sino-angolana (Pascoal, 2014) enquanto os investidores privados mais importantes no sector da construção são de origem portuguesa e brasileira, conforme se observa na Tabela 9. Da sua análise evidencia-se a importância dos investidores portugueses assim como a concentração das actividades de construção na capital do país.

Luanda é marcada por uma grande desigualdade social com rendimentos anuais muito díspares. Existem os dois extremos, uma classe de rendimento muito alto, que representa uma minoria e, uma classe que constitui a maioria da população em acelerado crescimento, encontra-se uma percentagem considerável em situações de “indigência”, abaixo da linha de pobreza e com carência de urgente assistência, (Gameiro, 2001). Segundo o mesmo autor, entre estes dois níveis sociais extremos, existe outros dois grupos, um pertencente à classe média e outro, de maior dimensão, de rendimento baixo. As classes altas e médias habitam a cidade formal e, em zonas pontuais urbanizadas nas novas áreas de expansão da cidade, coabitam com alguma população de rendimento baixo e em situação de indigência. Mais de metade da população de Luanda, ou seja, o grupo das duas classes mais baixas, ocupam as áreas informais, zonas consideradas não urbanizadas ou em assentamentos recentemente desenvolvidos pelo governo, no processo de realojamento que tem vindo a ser realizado para a libertação e urbanização dos musseques na cidade formal. *“Actualmente, Luanda encontra-se num ponto decisivo em termos de desenvolvimento. Como a cidade experimenta um crescimento e desenvolvimento económico e populacional rápido, a sua estrutura, está sendo afectada de tal forma que enfrenta cada vez mais um formato físico disperso, e cada vez mais difícil de controlar e administrar. Qualquer nova proposta de desenvolvimento deve ser considerada para a direcção estratégica estabelecida por um Plano Estruturado, a fim de assegurar que a cidade cresça de maneira coerente e coordenada. Também há uma necessidade clara e urgente de abordar a situação precária da maioria da população da cidade, com 80% das pessoas vivendo em desenvolvimentos informais do tipo musseque”* (Dar al-Handasah, 2008).

Tabela 9 – Principais Intervenientes no Sector da Construção

Grupo/Empresa	Características
Sigma Group	Empresa angolana especializada em projectos de arquitectura/engenharia e na gestão de projectos/construção. Tem estado envolvida em grandes projectos (estradas e infraestrutura, planeamento urbano, condomínios residenciais/comerciais), nomeadamente, vários edifícios da Sonangol (entre eles, a sede em Luanda e Edifício Sonangol Pesquisa e Produção), o edifício principal da AAA (a seguradora líder do sector petrolífero em Angola), o Hotel & Casino Intercontinental, o campus da Universidade Católica Portuguesa, a via de acesso e a ampliação do parque de estacionamento do Aeroporto Internacional de Luanda, a reabilitação do Aeroporto do Soyo e a Nova Cidade do Soyo, a Clínica Girassol (o centro de cuidados médicos mais importante de Luanda), a Barra do Kwanza Resort Village, o Centro de Convenções, o Hotel e Casino de Talatona e o Centro Internacional de Feiras de Talatona, o Complexo Kinaxixi, Renovação do Hangar da SONAIR e, ainda vários projectos encomendados pela Sonangol ou suas subsidiárias (Kwanda Base Studio Houses -140 unidades habitacionais para fornecer alojamento a trabalhadores do sector petrolífero no Soyo, Vivendas de segmento alto na Sodimo – 7 luxuosas vivendas residenciais, Projecto de Habitação e Infraestruturas do Município de Viana, Complexo da ESSA, Estrada Camama Talatona, Estrada Gamek Gega, Estrada para a refinaria do Lobito, Aterro rodoviário da Estrada da Samba). Trabalha em colaboração com parceiros da Space Group (empresa de arquitectura sediada na Coreia), a Consolidated Consultants (empresa de engenharia com sede na Jordânia).
Mota-Engil	Grupo português de engenharia civil e construção civil cotado na Bolsa de Valores de Lisboa com operações na Europa, África e América. Angola é um dos seus principais mercados, onde está desde 1964 e detém 51% do capital sendo os restantes 49% propriedade de um consórcio angolano liderado pela Sonangol. As actividades de engenharia e construção em Angola contribuíram com € 389 milhões em 2011 (menos 14% do em 2010, devido à queda do preço do petróleo em 2009) e uma carteira de encomendas que ascendia a € 734 milhões. Alguns dos projectos incluem a Barragem do Calueque encomendada pelo Ministério da Energia e Águas (projecto avaliado em US\$ 164 milhões), a Expansão dos postos de abastecimento da Sonangol (projecto de US\$ 107 milhões), o Projecto IMOLAP (avaliado em US\$ 99 milhões), o Projecto Cidade Financeira (3ª fase do projecto da Finicapital avaliado em US\$ 73 milhões), o Projecto Aldeia Solar para a Sonangol Holdings (avaliado em US\$ 26 milhões).
Soares da Costa	Um dos maiores grupos no sector da construção civil e obras públicas em Portugal e dos construtores mais activos e há mais tempo estabelecidos em Angola, país que contribuiu com 37% do volume de negócios da empresa em 2011 (€ 325 milhões). Os principais projectos incluem o Projecto LNG no Soyo, em conjunto com a Bechtel, a Torre Ambiente com escritório e área residencial (23 andares), a Construção do Edifício Torres Dipanda, Bayview – TTA – Edifício de escritórios, a Requalificação da Baía de Luanda, o Sana Luanda Royal Hotel, a UNITEL – Edifício Técnico na FILDA, o GOE – Museu de Ciência e Tecnologia e ainda, o Instituto Nacional de Estatística angolano, o Edifício Torres Dipanda – Fase II, o Hotel da Ilha, os Serviços Integrados de Logística da Sonangol (SONILS) e, a SONILS – instalações da Franks.
Teixeira Duarte	Fundada em 1921 é um grupo familiar português cotado em bolsa que opera em 15 países diferentes/4 continentes (Angola contribuiu com 39% das receitas em 2011). Dedicar-se à Construção, Concessões e Serviços, Imobiliário, Serviços Hoteleiros, Distribuição, Energia e Automóvel. Em Angola, actividade centra-se em quatro segmentos, Serviços Hoteleiros, Automóvel, Distribuição e Construção. Detém o Hotel Trópico, o Hotel Alvalade e o Hotel Baía, o franchising de distribuição da Chevrolet, Honda, Nissan, Mahindra, Renault e Peugeot e, a marca Maxi no sector da distribuição (alimentar, mobiliário, decoração, electrodomésticos e produtos electrónicos de consumo). Dos Projectos de construção civil e obras públicas destaque para a Ponte do Rio Kwanza de 310 m, a Sede da Cabinda Gulf Oil Company (CABGOC), o Colégio São Francisco de Assis em Talatona, a Direcção-Geral de Viação e Trânsito em Luanda, a Sede da EMIS (Empresa Interbancária de Serviços) e a Construção do edifício da nova sede da Assembleia Nacional.

Fonte: Adaptado de Jover et al, 2012

Tabela 9 – Principais Intervenientes no Sector da Construção (Continuação)

Grupo/Empresa	Características
Edifer	Grupo privado português que, em Angola, trabalha em parceria com o Grupo GEMA, denominada Edifer Angola (projectos de construção), Construções Fortaleza (estruturas de betão), Edigema (imobiliário), Edimetal Angola (metalomecânica) e Tecnasol Angola (geotecnia e fundações). Nos seus projectos incluem-se as Torres Luanda (25 andares), o Edifício Kianda (27 andares), ambos edifícios de multi-usos em construção na Baixa de Luanda. No final de 2010 a carteira de encomendas do grupo Edifer ascendia a € 1.128 milhões, dos quais 31% (€ 350 milhões) relativos a contratos em Angola.
Somague	Empresa portuguesa de construção civil e obras públicas especializada em construção, concessões rodoviárias, gestão de património, imobiliário e serviços que concentra a sua actividade nos mercados Lusófonos. Angola é o segundo mais importante mercado da empresa, depois de Portugal (em 2011, contribuiu com € 199.8 milhões (29%) para o volume de negócios). Dos € 702 milhões da carteira de negócios da empresa, em 2011, Angola era responsável por 42% do total (€ 309 milhões). Os projectos desenvolvidos integram a Reabilitação do Aeroporto Internacional de Luanda, a Construção do Edifício Lenine, a Construção do edifício sede do BNI, a Construção do Instituto de Formação Pítrua, a Construção do Complexo Kinaxixi, a Construção do Posto de Abastecimento Táxi, a eabilitação do Aeroporto do Huambo, a Reabilitação e expansão do edifício da Sonangol Distribuidora, a Construção do edifício Fénix, de 19 andares, com área residencial e escritórios na Mutamba, em Luanda, a Construção do edifício Marina Baía e, a Construção do edifício Teatro Avenida.
Odebrecht	Grupo empresarial brasileiro fundado em 1944, especializado em engenharia/construção e participação em parcerias no sector mineiro e petrolífero, estabelecida em Angola há mais de 30 anos e empregando mais de 17.000 angolanos em 2010. Além da prestação de serviços nas áreas da construção e engenharia, a empresa é investidora em projectos de infra-estrutura, no sector diamantífero (Catoca), dos biocombustíveis (Biocom), retalho (Nosso Super) e imobiliário, em parceria com empresas angolanas. Alguns dos principais projectos incluem a Renovação e expansão do Aeroporto Internacional de Luanda, a Renovação e expansão do aeroporto da Catumbela, a Expansão da Damer Gráfica (unidade gráfica e de impressão), a Construção do Cinfotec, um centro de formação tecnológica, a Construção do projecto Condomínio Arte Yetu em Talatona, a Construção do projecto Condomínio Cajueiro em Malanje, a Construção do Projecto Condomínio Mansões do Vale. Construção do Projecto Condomínio Morada dos Reis, a Construção do Projecto Condomínio Noblesse Residence, a Construção do Projecto Condomínio Terraços no Lobito, a Construção do Projecto Vivendas Belas Garden, o Projecto CSRT – Optimização de Transmissão de Energia Eléctrica, a Construção do Hotel Royal Century, o Projecto Águas de Benguela II, as Rodovias Capanda-Dondo e Ekunha-Cusse, o Projecto de Etanol da Biocom em Malanje e a Reabilitação da rodovia Marginal Sudoeste.

Fonte: Adaptado de Jover et al, 2012

Diferentes realidades sociais coabitam no mesmo espaço na cidade de Luanda. No topo do mesmo morro tanto se localiza uma habitação de luxo como ocupações informais sem saneamento e rodeadas de lixo. Relativamente à cidade, o ambiente urbano degrada-se carecendo de uma intervenção de reabilitação que certamente é muito complexa face aos musseques existentes. Na parte urbanizada de Luanda, embora se assista à reabilitação das vias e passeios, a rede viária e os espaços de estacionamento são insuficientes, o sistema de drenagem das águas pluviais é ineficiente e, a limpeza

das ruas e recolha de lixo é deficitária. A deterioração das infra-estruturas da cidade e dos edifícios expressa-se ainda em edifícios sobre povoados, em edifícios cujo uso deixa de corresponder à função para a qual foram concebidos, em edifícios em estado de degradação com fachadas precárias, rotura das redes técnicas, elevadores destruídos, apartamentos queimados, determinadas áreas ocupadas por construções do tipo musseque, ou seja, construções de baixo nível de qualidade e muitas delas inacabadas, abastecimento de água e energia insuficiente, rede de esgotos obsoleta, ineficiente depósito e recolha de resíduos sólidos, rede viária insuficiente, transportes públicos deficitários e, estacionamento difícil ou impossível. (Adaptado de Bettencourt, 2011)

3.3 Mercado Imobiliário

O mercado imobiliário angolano, embora em fase ascendente de crescimento, apresenta várias características inerentes a pouca maturidade e concentra-se quase exclusivamente na cidade de Luanda (Abacus Savills, 2010). De acordo com a análise produzida pela consultora Abacus Savills (2010), alguns dos entraves ao crescimento do mercado imobiliário prendem-se com a excessiva dependência governamental, com a falta de concorrência e com os elevados custos associados à transacção de propriedade tal como, o capital inicial para a aquisição de activos imobiliários. Adicionalmente, também a insegurança jurídica na transmissão da propriedade, especialmente terra, os custos elevados dos materiais de construção, a falta de terrenos no centro da cidade que tem potenciado o segmento da recuperação/ reconstrução urbana (existem cada vez mais exemplos na cidade), a falta de ordenamento do território e de Plano Director para a Cidade, a necessidade de infra-estruturas básicas, o elevado número de construções anárquicas (apesar de cada vez mais reduzidas), ajudam a explicar a falta de desenvolvimento deste mercado. Ainda de acordo com o mesmo relatório da Abacus Savills, as características do mercado têm vindo a manter-se embora todos sejam "especialistas" de mercado.

Um estudo realizado pela Deloitte ao mercado imobiliário (Deloitte, 2010), com base em 1500 inquéritos e cerca de 300 entrevistas que abrangem a totalidade do território embora incidam essencialmente sobre as cidades que poderão apresentar maior potencial de desenvolvimento e preponderância a curto/médio prazo (Luanda, Benguela, Lobito, Huambo, Lubango e Soyo), lista os "dez factores de competitividade" para o

mercado imobiliário em Angola que se apresentam na Tabela 10. A amostra incluiu a realização de questionários aos residentes destas cidades e pesquisas aos segmentos que constituem a procura de imobiliária comercial, escritórios e industrial com o objectivo de caracterizar o mercado imobiliário de Angola e antecipar futuras tendências. Os resultados encontrados podem considerar-se uma importante ferramenta de apoio à decisão para os intervenientes no mercado, listando as medidas a desenvolver para efectivar o potencial demonstrado pelo sector entre as quais, a necessidade dos agentes e promotores imobiliários apostarem em novos segmentos e não se vocacionarem apenas para as classes mais altas (Delloite, 2010).

Segundo o estudo em referência que permite conhecer a dinâmica recente e tendencial do mercado imobiliário e a análise da Tabela 10, retira-se que os principais factores de competitividade do sector imobiliário em Angola são a demografia, os direitos de propriedade, a oferta de terrenos bem localizados para construção, os custos e riscos financeiros e os custos de construção, a segmentação, o portefólio de produtos, a concorrência, a burocracia e o preços a pagar pelos imóveis.

Quanto à demografia, os jovens com poder de compra, constituem uma nova classe média, a par da procura constante de empresas públicas e multinacionais, que faz do mercado imobiliário angolano, um dos mais pujantes do país. Daí a necessidade, segundo a Deloitte (2010) de considerar o acréscimo de população activa e, sobretudo esta classe média jovem, com nível de educação superior, com famílias menos numerosas do que tradicionalmente, que trabalha em multinacionais, na função pública, em instituições bancárias em Angola ou noutras organizações, com uma importância cada vez maior para o mercado imobiliário e para a procura de habitação. De salientar que a redução tendencial da dimensão média do agregado familiar tem determinado um aumento da procura por tipologias de imóveis mais pequenas, concretamente de T1 a T3.

No que se refere aos direitos de propriedade, a inexistência de legislação relativa à propriedade horizontal tem condicionado de forma relevante o desenvolvimento do mercado a par de outras barreiras à entrada, como a forte carga burocrática, os custos de aquisição de terrenos, a aprovação de projectos, o desbloqueamento de licenças e a ineficácia de registos prediais (Delloite, 2010).

Tabela 10 – Factores de Competitividade do Mercado Imobiliário

Factor de Competitividade	Fundamento
1- Demografia	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento da população e alteração da estrutura demográfica: a redução do número médio de pessoas por agregado familiar aliado ao número de jovens casais que pretendem adquirir residência própria tem determinado um aumento da procura por tipologias mais pequenas (T1 a T2). • Aumento da população activa: a dinamização económica do tecido empresarial nacional tem dado origem à diminuição do absentismo e consequentemente a uma população com um rendimento disponível crescente. • Emergência de uma classe média: o aumento da taxa de emprego e a estabilização de vínculos laborais irá conduzir ao desenvolvimento de uma nova classe (sector público: educação, saúde, entre outros e sector financeiro) e a um aumento do poder de compra por parte da população.
2- Direitos de Propriedade	<ul style="list-style-type: none"> • Lei das Terras de Angola: segundo o direito angolano o Estado é o proprietário de todos os terrenos, concedendo "apenas" o direito de utilização de superfície dos mesmos, o que aliado à inexistência de legislação sobre propriedade horizontal tem condicionado o desenvolvimento do mercado. • Registo Predial: A ineficácia de registos prediais inibe o desenvolvimento do crédito à habitação, assim como a criação de produtos de financiamento imobiliário, devido à ausência de garantias reais.
3- Terreno e Localização	<ul style="list-style-type: none"> • Escassez de terrenos para construção em localizações Premium: Em zonas nobres como Ingombotas, Maianga (Luanda) ou a Restinga no Lobito, as parcelas de terreno disponíveis para construção são escassas, o que se reflecte nos elevados preços de comercialização praticados. • Aposta em novos segmentos: a construção em zonas menos nobres força a orientação dos produtos para segmentos com poder de compra inferior, reduzindo o preço de comercialização dos mesmos.
4- Custos/Riscos Financeiros	<ul style="list-style-type: none"> • Emergência do sector financeiro: o estágio de desenvolvimento do sector financeiro em Angola condiciona os investimentos de capital intensivo. • Crédito hipotecário incipiente: dada a imaturidade do mercado imobiliário não existem produtos de financiamento imobiliário estruturados, o que, conjuntamente com a inexistência de garantias reais, tem condicionado o acesso ao crédito por parte da população. • Aumento dos encargos financeiros: as dificuldades logísticas e de fornecimento de matérias-primas tendem a originar a extensão do período de construção de um empreendimento, o que consequentemente implica um aumento dos encargos financeiros e, por sua vez, uma redução da margem de comercialização. <p>Fundos imobiliários: os custos do capital alheio e a escassez de crédito por parte dos promotores imobiliários têm conduzido ao surgimento de novos modelos de financiamento, nomeadamente através de fundos imobiliários, enquanto forma de diversificação do risco.</p>
5- Custos de Construção	<ul style="list-style-type: none"> • Custo de construção: a insuficiente capacidade produtiva de matérias-primas para o sector da construção, associada aos constrangimentos logísticos do seu transporte, encarece o custo de construção de um empreendimento, tornando-o a componente mais relevante no investimento total.
6- Segmentação	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta diferenciada: a actividade imobiliária está concentrada em Luanda, no entanto, existem diversos segmentos de mercado que tendem a emergir com diferentes necessidades, implicando a diversificação da oferta por parte dos promotores. • Tendências da procura: importância crescente da classe média, constituída por uma classe jovem, com um nível de educação superior, que trabalha em multinacionais, na função pública e em instituições bancárias, e que procura habitação. Elevado número, com tendência crescente, de expatriados que necessitam de habitação temporária, criando um mercado de arrendamento atractivo.

Fonte: Adaptado de Deloitte, 2010

Tabela 10 – Factores de Competitividade do Mercado Imobiliário (Continuação)

Factor de Competitividade	Fundamento
7- Produto	<ul style="list-style-type: none"> • Mix de oferta: Dada a escassez de oferta, bem como o desconhecimento para onde tende a evoluir o mercado, os produtos imobiliários que existem caracterizam-se por um mix de valências, nomeadamente, residencial, comercial e de escritórios. • Desadequação do produto: actualmente verifica-se um desfazamento entre o posicionamento de alguns "players" que actuam no mercado de alta renda e os produtos imobiliários que comercializam. No entanto, perante consumidores cada vez mais bem informados, os produtos a comercializar tenderão a basear-se no conceito "value for money".
8- Concorrência	<ul style="list-style-type: none"> • Concentração da oferta: a oferta imobiliária disponível é essencialmente vocacionada para o segmento "upper upscale", o qual apresenta uma dimensão muito reduzida, vislumbrando uma necessidade crescente de apostar em novos segmentos. • Arrendamento de imóveis: o aumento crescente da procura, por parte de empresas e/ou expatriados deu origem ao desenvolvimento de um mercado de arrendamento de habitações em "segunda mão", muitas das vezes sem as condições necessárias, implicando obras de recuperação a cargo dos arrendatários. Este mercado tem pressionado os promotores a baixar os preços de comercialização de alguns empreendimentos.
9- Burocracia	<ul style="list-style-type: none"> • Burocracia: a excessiva carga burocrática que envolve as diversas fases de aprovação e licenciamento de projectos condiciona o desenvolvimento e a rentabilidade do sector imobiliário.
10- Preço a Pagar	<ul style="list-style-type: none"> • Barreiras à entrada: os custos de aquisição de terrenos, aprovação de projectos e desbloqueamentos de licenças dificultam a entrada no mercado. • Projectos estruturantes: as autoridades nacionais e municipais valorizam projectos que contemplem melhorias no espaço público, exigindo da parte dos promotores imobiliários um investimento acrescido.

Fonte: Adaptado de Deloitte, 2010

A escassez de terrenos em zonas "prime" não se traduz apenas em elevados preços de mercado como obriga os investidores imobiliários a procurar outras zonas e outros segmentos de mercado. Segundo a Deloitte (2010), esta situação *"força a orientação dos produtos imobiliários para segmentos com o poder de compra inferior"*.

Os custos e riscos financeiros e os custos de construção são outros dois factores determinantes da competitividade do sector imobiliário de Angola. No primeiro caso é de evidenciar o crédito hipotecário incipiente onde não existem produtos de financiamento imobiliário estruturados o que, consequentemente e face ainda à escassez de garantias reais, condiciona o acesso ao crédito. Isto para além, do aumento de todos encargos financeiros e implica uma redução da margem de comercialização. Embora a situação descrita de ausência de financiamento imobiliário estruturado se possa parcialmente explicar pela ausência de maturidade do mercado imobiliário angolano, habitual em mercados emergentes, a mesma complica-se face à ineficácia de registos

prediais inibindo o desenvolvimento do crédito habitação o que, adicionalmente com a inexistência de garantias reais, limita o acesso ao crédito por parte da população. Daí a necessidade de novos modelos de financiamento e de diversificação do risco, nomeadamente através de fundos imobiliários (Delloite, 2010).

Quanto à componente da construção, a mais relevante no investimento total do sector, está associada a custos elevados face à insuficiente capacidade do país produzir matérias-primas para o sector da construção, associada aos constrangimentos logísticos do seu transporte (Delloite, 2010). Os elevados preços praticados no sector imobiliário resultam, assim, quer do desequilíbrio entre a oferta e a procura, quer da existência de uma forte indústria de materiais de construção à altura das exigências do mercado. A estrutura económica de Angola e consequentemente do sector da construção é bastante dependente do exterior. Apenas uma ínfima parte dos materiais de construção – como cimento, areia, tijolos, entre outros básicos - são produzidos no país à semelhança de outros sectores da economia de forma o que justifica que as importações totais - mercadorias e serviços- representem uma parcela considerável do PIB. Contudo, de acordo com a nova estratégia industrial de Angola, a recuperação, instalação e desenvolvimento de indústrias cujos produtos sejam de primeira necessidade e de consumo massivo como o caso dos materiais de construção que pesam significativamente no valor das suas aquisições ao exterior, pode reverter esta situação (Delloite, 2010).

De uma forma geral, os agentes do mercado imobiliário desconhecem qual e como será a sua evolução assim como a sua exigência em diferenciação e segmentação da oferta razão pela qual a Delloite (2010) alerta para a "necessidade de considerar outros segmentos de mercado" para além dos existentes. Grande parte dos empreendimentos construídos na cidade de Luanda são ainda para segmentos de mercado de classe alta não havendo opções disponíveis para população com rendimentos mais baixos e para famílias jovens que continuam a esperar por novas oportunidades imobiliárias. Em Angola é muito considerável o número de habitantes que anseiam por ter habitação própria, procura que surge mediante o aumento da taxa de emprego e da estabilização de vínculos laborais e da elevação do poder de compra, resultantes da dinamização económica do tecido empresarial nacional. A diminuição do absentismo aliada à crescente procura por habitação e também crescente rendimento disponível de alguns segmentos da população vai certamente induzir os construtores e promotores

imobiliários a reposicionar os seus projectos imobiliários. Existem diversos segmentos de mercado que tendem a emergir com diferentes necessidades, em diferentes províncias e não apenas em Luanda, implicando a diversificação e segmentação da oferta por parte dos promotores (Delloite, 2010).

A escassez da oferta e o desconhecimento de evolução do mercado leva a que os produtos imobiliários disponíveis se caracterizem por um "mix" ou conjunto de valências que podem implicar a sua desadequação às necessidades de alguns segmentos do mercado. Essas valências, comunicadas como garantia da polivalência do imóvel para uso residencial, comercial e de escritórios estão contudo a ser colocadas em causa por consumidores cada vez mais informados e exigentes nos imóveis que procuram e que pretendem adquirir e para os quais buscam valor para o seu dinheiro -“value for money” (Delloite, 2010).

De uma forma geral, em termos de concorrência não existem grandes variantes. Embora a oferta seja ainda reduzida a maioria dos intervenientes no mercado foca a sua oferta para segmentos "upper upscale" concentrados em Luanda. Na prática, os promotores têm vindo a apostar fortemente num nicho de mercado que está a ficar saturado embora tenham oportunidade de tentar novos nichos, ligados aos jovens e ainda aos expatriados, ou seja, á oferta de habitação a um preço mais baixo. A tendência crescente do número de expatriados que necessita de habitação temporária tem criado um mercado de arrendamento atractivo para os operadores. O aumento da procura por parte de empresas e expatriados deu inclusivamente origem ao desenvolvimento de um mercado de arrendamento de habitações em segunda mão, muitas vezes sem as condições necessárias, levando os promotores imobiliários neste mercado específico a baixar os preços de comercialização (Delloite, 2010).

A excessiva carga burocrática que envolve as diversas fases de aprovação e licenciamento de projectos é um outro factor que condiciona o desenvolvimento e a rentabilidade do sector imobiliário (Delloite, 2010).

Quanto aos preços, o mercado imobiliário residencial apresenta apartamentos com preços entre 1 e 3 milhões de dólares sendo que, a maioria da população não tem capacidade para suportar esse encargo. Isto leva a que as rendas de apartamentos do tipo T2 possam, em Luanda, atingir em média entre quatro a seis mil dólares, passando-se o mesmo com os escritórios Segundo a Delloite (2010), estes imóveis acabam por serem

adquiridos por não nacionais: *”Ao estrangeiro não constrange vir ao país e viver num apartamento de 1 (um) milhão de dólares, porque tem rendimentos e acessos aos capitais do país de origem, com intervenção para intervir no nosso mercado, fazer os seus negócios e repartir os seus capitais.”*

Para a Deloitte (2010) considerando que *“A procura permanece superior à oferta, importa que num futuro próximo, Angola reposicione o mercado imobiliário, repense os projectos e encontre outro tipo de soluções e de oferta e, os distintos intervenientes no sector da construção encontrem formas de construção e de promoção orientados aos novos segmentos de mercado.*

No que diz respeito ao mercado de investimento associado ao sector imobiliário, este é ainda embrionário pela existência de uma única sociedade gestora activa de acordo com a Deloitte (2010). Contudo, há a intenção da Banca comercial diversificar a actividade e constituir Fundos de investimento Imobiliário assim como existem outras sociedades em constituição. As oportunidades para as Sociedades Gestoras são grandes uma vez que existe um conjunto de entidades individuais e colectivas detentoras de um número significativos de activos imobiliários. Acresce a ideia expressa no relatório da Abacus Savills (2010) de que, a estabilização do mercado do segmento de Investimento Imobiliário pode atrair investidores internacionais desde que exista legislação adequada ao funcionamento de mercado.

3.4 Acesso ao Crédito Habitação

O sector imobiliário é altamente dependente da disponibilidade de crédito no mercado e a política de crédito afecta significativamente a disponibilidade de recursos para o financiamento imobiliário, influenciando também o fornecimento e a procura por propriedades (Jornal Expansão 2011). O risco de crédito em Angola é muito elevado. Ao nível dos processos de crédito que são concedidos na banca, há muitas dificuldades, por exemplo, na documentação, nos comprovativos de morada, na questão dos direitos de propriedade, nos registos quando existe crédito. Até agora não existe capacidade de saber as responsabilidades que os clientes têm na banca o que se traduz num risco altíssimo. Ao nível das empresas também não é fácil obter a informação actualizada. Por exemplo, enquanto na Europa, existe a Coface com informação disponível e actualizada sobre os accionistas, níveis de facturação, evolução e crescimento de

vendas, a margem financeira e o retorno do capital das empresas, estas informações embora muito importantes para se poder fazer uma avaliação fidedigna do risco de crédito, não existem em Angola (Jornal Expansão 2011).

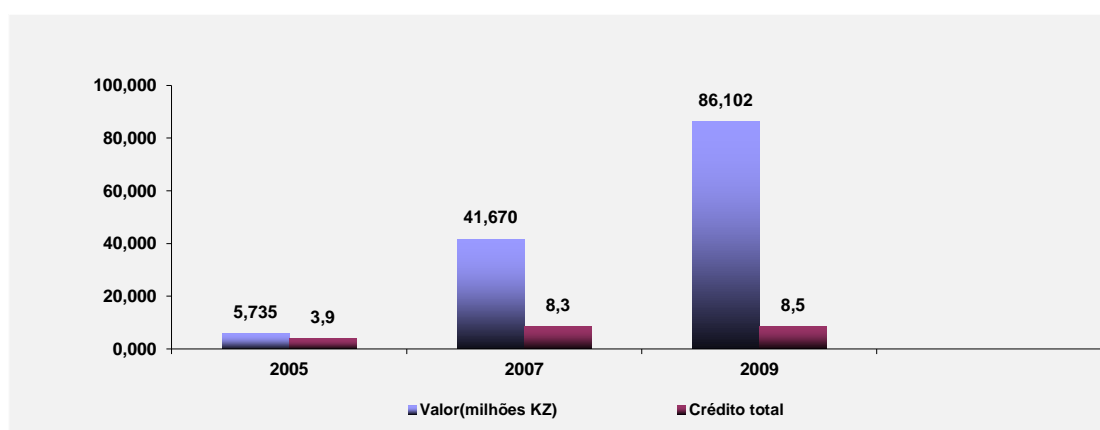
O crédito no mercado imobiliário é muito especulativo. Além disso há uma margem folgada entre a percentagem de financiamento de 70 a 80 por cento e a desvalorização do imóvel ao longo do tempo. Quando os valores dos imóveis começarem a descer, os clientes já pagaram a maior parte do valor do respectivo imóvel (Jornal Expansão 2011).

Dada a taxas de juros elevadas, se houver a possibilidade de controlar as percentagens de financiamento sobre os imóveis a valores não superiores a 80%, pode obter-se um produto com uma garantia real com rentabilidades elevadas num prazo baixo (Jornal Expansão 2011).

Apesar de algumas exigências comuns – que incluem a apresentação de comprovativos de rendimentos e prazos de reembolsos diferenciados em função da idade, há bancos que estabelecem tectos máximos de crédito muito abaixo dos preços transaccionados no mercado habitacional (300 mil dólares, quando a maioria da oferta imobiliária está avaliada no dobro), enquanto os outros recusam financiar a totalidade do valor do imóvel exigindo que os clientes assegurem o pagamento de 10% da casa antes de receberem o empréstimo (Jornal Expansão 2011).

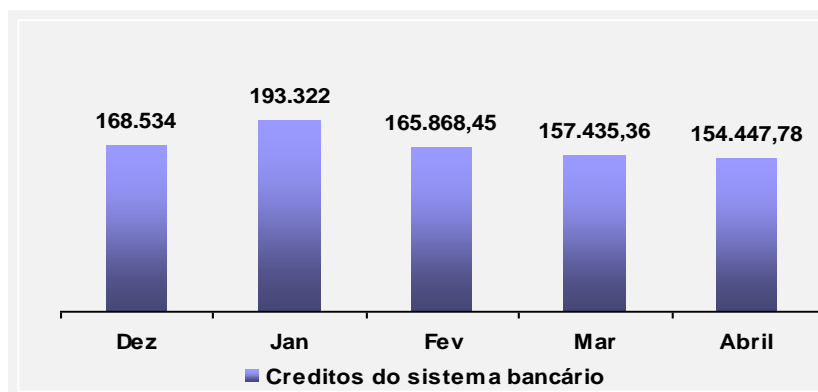
Os preços do mercado imobiliário em Angola, entre um e três milhões de dólares, a ausência de uniformização nas concessões de crédito à habitação e o aumento das taxas de juro constituem sérios obstáculos à aquisição de casa por parte do cidadão comum que, para tal, tem de usufruir de um ordenado acima da média. A Figura 7 ilustra a ínfima parcela de créditos concedidos a investimentos imobiliários nos anos 2005, 2007 e 2009. A Figura 8, elaborada a partir de informação disponível na comunicação social, mostra que, apesar de uma ligeira queda registada no mês de Fevereiro, existia uma tendência crescente do empréstimo da banca à economia nacional, verificável no crédito para as actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas, de Dezembro de 2010 a Abril do ano 2011. Os dados da Tabela 11e a Figura 9 indicam que dos 22 bancos existentes em Angola, o BESA, o BAI, o BPC, o BFA, e o BIC foram os que concederam mais financiamentos para aquisição de habitação.

Figura 7 – Créditos Concedidos a Investimentos Imobiliários



Fonte: MINPLAN, 2011

Figura 8 – Créditos do Sistema Bancário (milhões de AKZ)



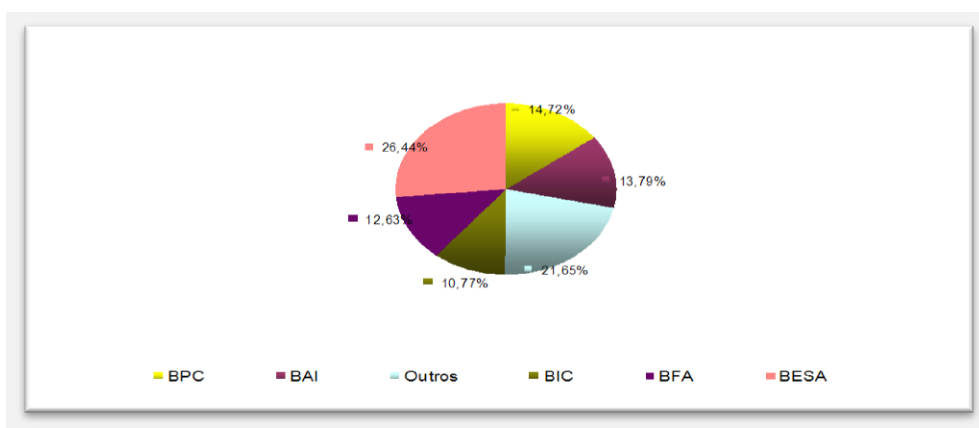
Fonte: Jornal expansão, 2011

Tabela 11 – Instituições e Créditos Concedidos (Dez 2010-Abril 2011)

Instituição	Dez-10	Janeiro-11	Fevereiro-11	Março-11	Abril-11
BESA	25,44%	29,96%	27,83%	27,61%	26,44%
BAI	16,56%	14,25%	14,78%	12,82%	13,79%
BPC	15,50%	14,88%	14,97%	15,10%	14,72%
BFA	12,69%	12,04%	12,17%	12,76%	12,63%
BIC	10,39%	9,48%	9,81%	10,37%	10,77%
Outros	19,42%	19,39%	20,44%	21,34%	21,65%

Fonte: BNA, 2011

Figura 9 – Repartição dos Empréstimos Concedidos por Banco (Abril 2011)



Fonte: BNA, 2011

Quanto ao sector segurador, a Empresa Nacional de Seguros (ENSA) está a estender aos bancos comerciais e de investimentos o seguro de multirriscos habitação. Esta iniciativa resume-se, em concreto, na expansão da comercialização dos seguros aos bancos comerciais o que vai permitir a venda de produtos de seguros vinculados ao crédito nas agências dos bancos (Jornal de Angola, 2011).

O crédito à habitação e à aquisição de automóvel constituem a maior fatia na carteira de créditos dos bancos de Angola. Cada vez mais os cidadãos recorrem aos bancos para resolver estes dois problemas materiais essenciais - a aquisição de casa e de transporte próprios – cuja procura tem aumentado e que tem vindo a fortalecer a presença dos seguros vinculados ao crédito multirriscos habitação (Jornal de Angola, 2011).

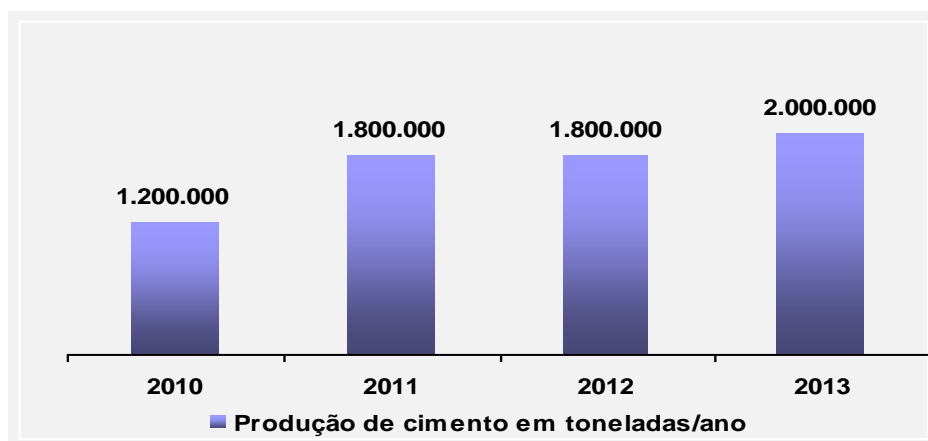
3.5 Mercado das Cimenteiras

A *Cimangola*, fábrica angolana que é responsável pela produção do cimento nacional (facturou mais de 200 milhões de dólares em 2009),

conforme se observa na Figura 10, ao não conseguir escoar a produção a todo o país devido à acessibilidade das vias, induz os construtores a optar pelo produto importado. Esta incapacidade em satisfazer toda a procura do mercado que, segundo o Banco Português de Investimento (2011) está estimada em 4 (quatro) milhões de toneladas anuais de cimento, aliada às regras de importação não considerarem as forças do mercado “*cria uma situação de concorrência desleal*”. O normal seria recorrer aos

mercados externos apenas e quando o produto nacional não fosse suficiente e não, procurar em primeira instância um cimento importado com iguais características às do cimento produzido localmente. Existe, contudo, um plano de expansão da *Cimangola* e a construção de uma nova unidade de fabrico, com capacidade para produzir dois milhões de toneladas por ano (Jornal de Angola, 2011).

Figura 10 – Produção de Cimento da *Cimangola*



Fonte: Jornal de Angola, 2011

Além da expansão da *Cimangola*, outras duas fábricas de cimento estão a ser erguidas, uma na província do Cuanza-Sul e outra na cidade do Lobito com capacidade média de produção anual, respectivamente de 1 milhão e 400 mil toneladas e 240 mil toneladas. A *Sécil Lobito*, detentora do projecto, dispõe já de uma fábrica de cimento situada no município do Lobito (Benguela), com um volume de produção similar (240 mil toneladas de cimento ano), cifra insuficiente para atender a procura (Jornal de Angola, 2011).

O surgimento das novas fábricas insere-se no quadro da política do governo angolano que visa a regularização do fornecimento de um dos principais materiais de construção e que prevê abastecer maioritariamente as necessidades do mercado (4,5 milhões de toneladas) com cimento nacional. As actuais *Cimangola* e *Sécil Lobito* irão contribuir com 1 milhão 250 mil toneladas e 250 mil toneladas, respectivamente, cabendo às duas novas unidades, nova *Cimangola* e *Sécil Lobito* 2 milhões e 500 mil toneladas, respectivamente. Apenas as restantes 500 mil toneladas necessárias serão importados.

Capítulo IV- Metodologia do Trabalho

O capítulo descreve de forma detalhada os procedimentos adoptados na preparação do processo de investigação e no desenvolvimento do trabalho, de acordo com o tema e os objectivos formulados e usando os procedimentos técnicos de recolha e tratamento dos dados considerados ajustados. Inicia-se com o tipo de pesquisa e o desenho metodológico da investigação a que se seguem os instrumentos e métodos usados para a recolha e análise dos dados.

4.1 Tipo de Pesquisa

Numa perspectiva académica, existe grande diversidade de procedimentos metodológicos disponíveis para a sua realização (Tabela 12), tendo-se optado pela pesquisa aplicada e pela criação de conhecimentos direccionados para a solução de problemas específicos (Cervo e Bervian, 1983). A fase de planeamento da investigação que precedeu a realização do trabalho atendeu sobretudo às vantagens e desvantagens apresentadas pelas distintas estratégias, técnicas e métodos disponíveis.

Tabela 12 – Tipos de Pesquisa Científica

Pesquisa	Classificação	Modalidade
Tipo	Quanto à Forma de Abordagem	Quantitativa
		Qualitativa
	Quanto ao Objectivo Geral	Exploratória
		Descritiva
		Casual, Explicativa ou Analítica

Fonte: Neves, 2007 e Iacobucci e Churchill, 2010

As pesquisas, quantitativa e qualitativa, constituem diferentes estratégias de investigação que acarretam importantes considerações epistemológicas e ontológicas (Bryman, 2004, Barrañano, 2004). Em termos epistemológicos, a pesquisa quantitativa ancora-se no positivismo enquanto a qualitativa se fundamenta no interpretativismo. No

que se refere à orientação ontológica, a pesquisa qualitativa assenta no construcionismo e a quantitativa no objectivismo. Ou seja, na quantitativa, os fundamentos teóricos precedem a pesquisa, que é dedutiva e testa a teoria, enquanto na qualitativa, os aspectos teóricos emergem da mesma que é indutiva e geradora de teoria (Bryman, 2004).

Trata-se de uma investigação teórica e documental a complementar com um estudo empírico e recolha de dados. O trabalho será realizado na perspectiva de uma “pesquisa descritiva”, com a avaliação pelos potenciais clientes, da sua percepção sobre os métodos usados pelas imobiliárias para avaliar os imóveis e definir preços de venda.

Quanto ao objectivo a preferência recaiu na pesquisa exploratória e descritiva (Cervo e Bervian, 1983, Vergara, 2004), com corte transversa. Exploratória porque o propósito do estudo é descrever e clarificar uma situação que, embora sobre um tema actual e muito difundido em diversos países, existe pouco material bibliográfico em Angola. São igualmente escassos ou nulos no país os estudos e as informações cientificamente produzidas que atendam às necessidades da investigação em causa. De corte transversal uma vez que a recolha de dados ocorreu num determinado momento (prevalência) e não ao longo do tempo (incidência). Não houve a intenção de avaliar as variações com o decorrer do tempo.

Quanto à forma de abordagem, foi adoptada no desenvolvimento do estudo uma metodologia qualitativa não apenas pela impossibilidade de adoptar em pleno a abordagem quantitativa mas também, por se considerar ser a forma que melhor se ajusta às características da investigação e à especificidade dos objectivos formulados face à indisponibilidade de estatísticas oficiais e à parca disponibilidade de outros dados sobre o tema. As principais dificuldades e desvantagens associadas à pesquisa qualitativa são o ser subjectiva, difícil de replicar, não generalizável e, eventualmente, pouco transparente (Bryman, 2004).

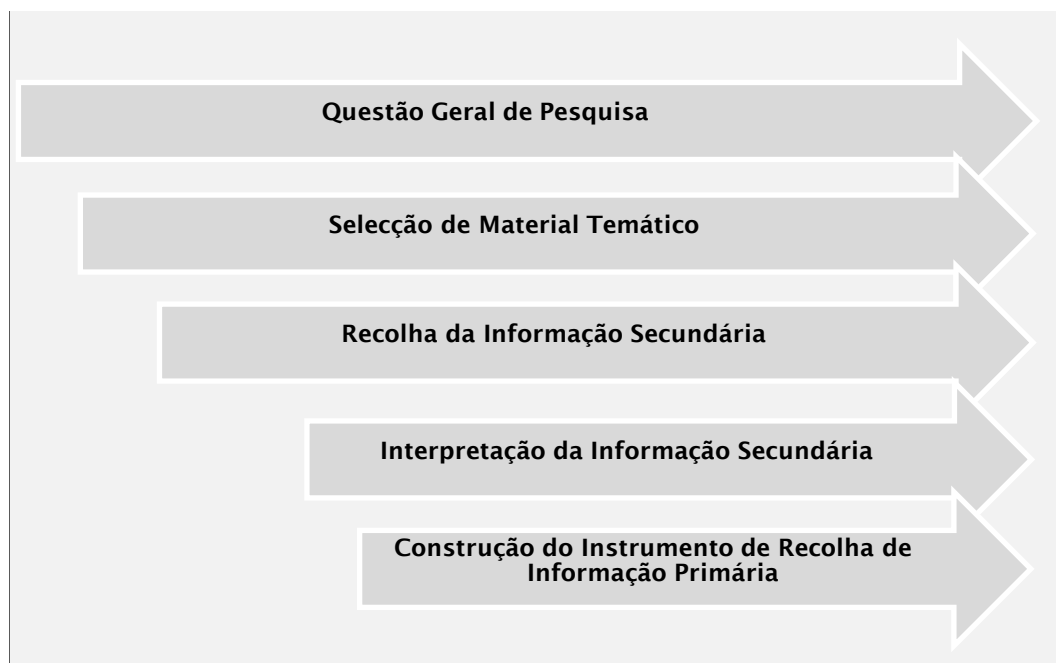
Quanto aos meios de investigação, a pesquisa é bibliográfica. Bibliográfica, pois está fundamentada no conceito de mercado imobiliário, pesquisado em materiais diversos, públicos, tais como: artigos, e revistas académicas e livros que abordam aspectos sobre o sector e temas correlacionados (investimento imobiliário, análise de viabilidade económico financeira de investimento imobiliário, avaliação de imóveis e métodos de avaliação, entre outros). A pesquisa é de campo, pois foram realizadas entrevistas, em

peças singulares. Não foi possível opar pela metodologia de estudo de caso como inicialmente se pretendia, por falta de informação disponível para tal, em quantidade e qualidade. O estudo de caso poderia permitir caracterizar e aprofundar em exaustão a situação em causa – o sector imobiliário e o património residencial de Angola e, permitir detalhadamente obter o que outros métodos não conseguem (Vergara, 2000, Yin, 2009).

4.2 Desenho da Investigação

O trabalho iniciou-se com a preparação do projecto de dissertação e a correspondente revisão da literatura que o suportou. Posteriormente, esta foi complementada e actualizada com o desenvolvimento da pesquisa. A Figura 11 resume as principais etapas da pesquisa qualitativa adoptadas, de acordo com Bryman (2004).

Figura 11 – Etapas da Pesquisa Qualitativa



Fonte: Adaptado de Bryman, 2004

A etapa 1 diz respeito à questão geral ou objectivo principal da investigação como objectivo principal analisar o património residencial em Angola, nomeadamente a

facilidade ou dificuldade em adquirir casa própria pelos cidadãos e as disparidades encontradas no preço dos imóveis. Inicialmente o objectivo foi perseguido através da selecção de material temático e da recolha de dados secundários, através de uma revisão bibliográfica de enquadramento ao tópico, da leitura de trabalhos sobre a problemática em estudo, bem como através dos documentos nacionais.

A segunda etapa relaciona-se com a selecção de temas e trabalhos relevante e a terceira, com a recolha de dados secundários, ou seja, da informação disponível na literatura e que foi produzida, utilizada e analisada com objectivos diferentes do presente trabalho (Malhotra, 2009). Esta revisão incluiu livros, revistas e artigos científicos e académicos, bases bibliográficas, páginas Web, artigos na Internet e outros documentos e permitiu, após a sua interpretação na etapa 4, elaborar os capítulos II e III, de revisão bibliográfica e de caracterização do sector imobiliário em Angola e definir a etapa seguinte, de concepção do instrumento de recolha de informação primária. Esta, para além de tentar responder ao objectivo principal, procura ainda responder aos seguintes objectivos específicos:

- Fazer uma revisão de literatura sobre mercado imobiliário, os investimentos imobiliários e a análise da sua viabilidade económico-financeira;
- Rever o conceito de avaliação imobiliária na literatura e conhecer os métodos de avaliação de imóveis e de estimativa dos preços de mercado que garantem a rentabilidade dos capitais investidos;
- Caracterizar de forma breve o mercado imobiliário em Angola e a população que possui habitação;
- Conhecer a visão dos cidadãos sobre os constrangimentos à compra e o valor de comercialização dos imóveis, identificando os motivos das disparidades encontradas em Angola;
- Propor uma metodologia que se possa ajustar à avaliação do património imobiliário residencial de Luanda.

A leitura, análise e comparação das entrevistas recorrendo à técnica de análise de conteúdo, assim como a redacção dos resultados e conclusões integram a etapa 6. A técnica de análise de conteúdo permitiu não apenas a análise coerente de cada pergunta

como conjugar a informação recolhida com parte ou alguma da informação secundária recolhida anteriormente. Assim, a sustentabilidade das respostas obtidas pelos entrevistados foi também aferida através de outros documentos consultados na bibliografia. No capítulo V são apresentados os resultados e respectiva discussão e no capítulo VI, as conclusões do trabalho, bem como as propostas e acções sugeridas. São também dadas orientações para pesquisas futuras.

O desenho metodológico adoptado na investigação dependeu assim, directamente do objecto em estudo, da sua natureza, amplitude e dos objectivos, geral e específicos, sendo a informação primária recolhida, de natureza qualitativa. No processo de recolha de dados, para além da predominância dos métodos e técnicas já referidos e tradicionalmente utilizados nos estudos qualitativos: pesquisa no terreno, entrevistas, análise de documentos e observação, foi ainda usada a chamada triangulação (Yin, 2009), para benefício e credibilidade da investigação. O referido autor (Yin, 2009), destaca ainda as vantagens e inconvenientes de diferentes fontes de recolha de dados (Tabela 13).

Tabela 13 – Fontes de Recolha de Informação

Fontes de Recolha de Informação	Vantagens	Desvantagens
Documentos Escritos	Estáveis, Exactos, Disponíveis Cobertura ao Longo do tempo	Enviesamento, Dificuldades Interpretação, Acesso Difícil ou Bloqueado
Registo de Arquivos	Estáveis, Exactos, Precisos Disponíveis, Quantitativos Cobertura ao Longo do tempo	Enviesamento, Dificuldades Interpretação, Acesso Difícil ou Bloqueado
Entrevistas	Foco na Temática do Estudo Geram introspecção a partir de Inferências causais Flexibilidade na Obtenção Dados	Enviesamento se mal estruturas, com questões pobres ou inadequadas Recolha incompleta Baixo grau controlo sobre os dados recolhidos
Observação Directa	Contexto coberto em tempo Real Avalia toda a amplitude dos fenómenos	Demorada, Selectividade pode levar a enviesamento, Enviesamento pela acção do observador, Custo Elevado
Observação Participante	Em tempo Real, Avalia toda a Amplitude dos Fenómenos, Gera introspecção a partir do Comportamento Observado	Demorada (muito tempo) Selectividade pode levar a enviesamento Enviesamento pela acção do observador Custo Elevado
Artefactos Físicos	Geram introspecção por Características Culturais	Seleccção pode levar a enviesamento Acesso Difícil ou Bloqueado

Fonte: Adaptado de Yin, 2009

Como principais vantagens, a técnica de entrevista apresenta o fato de consentir aprofundar o conhecimento que as pessoas atribuem à importância de uma acção ou situação (cooperação Angola-China), bem como a flexibilidade, já que o contacto directo entre o entrevistador e o entrevistado faculta a explicitação das perguntas e das respostas. Contudo, segundo Coelho (2007) não é um instrumento tão útil para consumir generalizações, já que o que ganha em profundidade perde em extensividade.

4.3 População e Amostra

A recolha de informação primária de natureza qualitativa iniciou-se com a pesquisa no terreno. Esta não é uma técnica isolada, mas um método, que implica a comparência continuada do investigador no contexto em estudo, assim como um contacto directo com os atores e situações envolvidos (Coelho, 2007). A observação foi usada em associação com a realização da entrevista e revelou-se essencial, ao permitir aliar a familiaridade preexistente com o tema com a necessária demarcação face ao objecto de estudo.

A entrevista corresponde a uma conversa estruturada que segue um guião e um objectivo pré-determinado. Desta forma, não é um mero exercício espontâneo nem uma reunião de pontos de vista habitualmente acessíveis. Trata-se de um guião pensado de forma cuidada e estrutura delimitada, aplicado com a finalidade de se obter um conhecimento testável (Bryman, 2004). Esta técnica evidenciou ser um excelente instrumento ao presente estudo ao facultar o acesso a informação e a detalhes que dificilmente seriam obtidos ou que poderiam escapar ao observador. Por outro lado, possibilitou aprofundar os elementos de análise recolhidos.

Foram aplicadas entrevistas a alguns especialistas imobiliários e entrevistados 900 cidadãos integrantes da amostra, para obter informação detalhada sobre a sua opinião do valor de mercado dos imóveis e os preços praticados.

A escolha da amostra presente na Tabela 14, enquanto interlocutores privilegiados, ocorreu pelo seu papel relevante enquanto decisores e/ou especialistas na temática das relações internacionais e conhecimento dos mecanismos e formas de cooperação e do seu papel no desenvolvimento económico-social e económico do país. A amostra é de

conveniência, as entrevistas foram realizadas a um público-alvo considerado detentor de poder de compra suficiente para conseguir realizar o sonho de ter casa própria, mas que infelizmente devido a todos os entraves que existem no mercado, esse sonho está distante de se realizar para muitos.

Tabela 14 – Amostra Utilizada

Distribuição por Idade	Frequência	Percentagem
< 25 anos	9	1
Dos 30 aos 49 anos	828	92
Dos 50 aos 60 anos	63	7
Total	900	100
Distribuição por Género	Frequência	Percentagem
Homens	369	41
Mulheres	531	59
Total	900	100
Distribuição por terem ou não Casa Própria	Frequência	Percentagem
Têm casa própria	270	30
Não têm casa própria	630	70
Total	900	100
Distribuição por Formação e Ocupação Profissional	Frequência	Percentagem
Quadros Superiores da Administração Pública, Dirigentes ...	495	55
Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas	150	16,66
Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio	62	6,88
Bacharéis	182	20,22
Pessoal dos Serviços e Vendedores	7	0,77
Agricultores e Trabalhadores Qualificados da Agricultura ...	1	0,11
Operários, Trabalhadores Similares	2	0,22
Membros das Forças Armadas	1	0,11
Outra Situação	0	0
Total	900	100

Fonte: *Elaboração Própria, 2014*

4.4 Recolha da Informação

O instrumento de medida utilizado ou técnica de recolha de dados primários foi a entrevista aplicada aos cidadãos integrantes da amostra presente na Tabela 14. A análise da informação foi realizada em função do objectivo de estudo por meio de análise dos conteúdos. Os resultados da análise das entrevistas são apresentados através de figuras e quadros e de explicações no contexto do estudo e as principais conclusões retiradas.

O guião de entrevista utilizado (ver Anexo), foi elaborado considerando, como já aludido, uma entrevista estruturada e com perguntas abertas, para que os entrevistados não se sentissem limitados nas suas respostas. Previamente o guião fora testado, corrigido e validado. A duração da realização de cada entrevista era 10 minutos e o trabalho de campo ocorreu entre 10/9/2011 de 25/10/2011.

As entrevistas foram realizadas pessoalmente, o que, segundo Hague *et al.* (2004) permite uma melhor compreensão das respostas obtidas e contribui para explicações mais completas e profundas. Acresce ainda o menor risco de incompreensão e de audição errada numa entrevista desta natureza, o que possibilita maior fiabilidade na entrevista e na recolha dos dados empíricos.

O guião da entrevista utilizado foi elaborado propositadamente, com objectivo de responder às necessidades da pesquisa, clarificando alguns aspectos considerados importantes no Sector Imobiliário de Angola, embora tenham sido consultados estudos com idêntica metodologia mas de âmbito, problema de investigação e objectivos diferentes (Coelho, 2007, Cumba, 2013, Pascoal, 2014). Foi estruturado em quatro (4) grupos, como seguidamente se detalha:

- i. A finalidade deste primeiro grupo de questões foi conhecer; o intervalo etário onde as pessoas têm mais probabilidade de conseguir a casa própria. O grupo etário no intervalo dos 30 aos 49 anos representava a maior fatia dos indivíduos que possuem casa própria.
- ii. Neste segundo grupo de questões o propósito foi o de obter informação sobre o género, onde 41% eram do sexo masculino e 59% do sexo feminino, ou seja, a dificuldade em conseguir casa própria é igual para os homens e as mulheres.
- iii. O terceiro grupo pretendeu apurar no total dos entrevistados aqueles que já possuem casa própria e, como a conseguiram obter: compra, herança ou construção.
- iv. Neste grupo final o intento foi o de conhecer a visão dos entrevistados acerca da dificuldade em obter uma casa própria. Mesmo quando são detentores de grau académico e de rendimento considerável não estão isentos de todos os obstáculos que o mercado imobiliário apresenta.

Alguns factores indutores de erro devem ainda ser referidos. Relacionam-se com o facto das entrevistas não se terem realizado em simultâneo no tempo embora tenham ocorrido em período muito próximo. Também pelo erro humano passível de ser introduzido pelo entrevistador e pelo entrevistado. Neste último caso, cada um tem a sua visão e análise da situação e das questões colocadas e, conseqüentemente, ao responder, pode induzir dificuldades na interpretação dos resultados.

As principais limitações à realização das entrevistas foram a sua organização e os custos associados. Para além da demora ou do tempo despendido na sua aplicação, nalguns casos exigiam uma programação atempadamente com o entrevistado, para além do custo da deslocação e do tempo despendido (Hague *et al.* 2004). Outra desvantagem relaciona-se com o facto de, indirectamente, a informação ser interpretada do ponto de vista dos entrevistados (Creswell, 2003) e de não haver garantia na veracidade das respostas.

4.5 Tratamento da Informação

O relato das entrevistas foi feito de forma a garantir a confidencialidade das informações obtidas.

De acordo com os objectivos estabelecidos por este estudo, os dados obtidos foram tratados qualitativamente, sendo os resultados das entrevistas analisados minuciosamente. Assim, fez-se possível a classificação e ordenação dos dados, de forma a serem comparáveis entre si e com os exemplos extraídos da pesquisa bibliográfica. Isso possibilitou verificar se os pontos relevantes da literatura se encaixavam na realidade pesquisada.

Da parte dos entrevistados, os seus depoimentos podem conter respostas falsas, não traduzindo as suas opiniões reais, seja conscientemente (por medo) ou inconscientemente. Coube ao entrevistador ganhar a confiança dos entrevistados e reforçar a confidencialidade dos dados colectados. Alguns cuidados foram tomados para tentar neutralizar essas deficiências, como o não conhecimento dos entrevistados e uma postura discreta nas entrevistas.

Capítulo V – Resultados e Discussão

O capítulo dos Resultados e Discussão tem como finalidade apresentar, analisar e discutir os resultados, de modo a explicitar e cumprir os objectivos propostos. Para além da caracterização dos entrevistados, numa pesquisa fundamentalmente qualitativa como a realizada, os resultados sintetizam a visão, falas, comentários e observações obtidos dos entrevistados, após análise cuidada do pesquisador, assim como a sua discussão à luz do conhecimento retirado da pesquisa documental.

5.1 Caracterização dos Entrevistados

O estudo foi realizado a uma amostra de 900 cidadãos, todos activos no mercado de trabalho, tem idades que variam entre 25 a 60 anos, residentes em Luanda e detentores de emprego fixo. Da totalidade dos entrevistados, 30% são detentores de habitação própria.

A caracterização da amostra, nas suas componentes sociodemográficas é apresentada nas Tabelas 15 e 16. A análise da Tabela 15 mostra que a maioria dos 900 entrevistados integra diferentes faixas etárias embora a maioria se situe entre os 30 e os 49 anos (92%). Dos restantes, 7% têm entre 50 e 60 anos e apenas 1% da amostra (9 elementos) tem idade inferior a 25 anos.

Tabela 15- Distribuição dos Entrevistados por Idade

	Frequência	Percentagem
≤25 anos	9	1
Dos 30 aos 49 anos	828	92
Dos 50 aos 60 anos	63	7
Total	900	100

Fonte: Elaboração Própria, 2014

Quanto à distribuição por género (Tabela 16) 41% dos entrevistados são homens sendo 59%, ou seja, a maioria, mulheres.

No que respeita ao cargo desempenhado, maioria dos entrevistados (55%) exerce cargos de chefia, sendo quadros superiores da administração pública ou dirigentes privados.

Tabela 16 - Distribuição dos Entrevistados por Género

	Frequência	Percentagem
Homens	369	41
Mulheres	531	59
Total	900	100

Fonte: *Elaboração Própria, 2014*

5.2 Detentores de Habitação Própria

No universo das 900 pessoas entrevistadas, apenas 30% possuem casa própria, as restantes, que correspondem a 70% da amostra não detêm habitação própria (Tabela 17). Das 270 pessoas que possuem casa própria, quase a totalidade (99%) encontram-se na faixa etária dos 30 aos 49 anos e apenas 1% tem idade inferior a 25 anos.

Tabela 17 – Detentores de Casa própria

	Frequência	Percentagem
Têm casa própria	270	30
Não têm casa própria	630	70
Total	900	100

Fonte: *Elaboração Própria, 2014*

Dos entrevistados que possuem casa própria e que representam 30% da amostra, 56,67% construíram-na, 36,67% compraram-na e 6,67% herdaram essa habitação (Tabela 18). A construção pode ser feita por ajuste directo, por administração própria ou por aquisição de serviços a uma empresa de construção civil. A análise feita por grupo de entrevistados com obtenção de casa própria por diferentes meios não indicou a existência de um grupo preferencial relativamente ao problema abordado, todos enfrentam as mesmas dificuldades na obtenção de casa própria e dependem fundamentalmente do seu trabalho.

Tabela 18 – Formas de obtenção da Casa Própria

Entrevistados com Casa Própria	Forma Obtenção	Frequência	Percentagem
270	Construção	153	56,67
	Compra	99	36,67
	Herança	18	6,67
Total		270	100

Fonte: Elaboração Própria, 2014

No que diz respeito à caracterização dos detentores de habitação própria, a maioria dos entrevistados exerce cargos de chefia, direcção ou administração em instituições públicas e privadas, havendo alguns (16,6%) que são especialistas em domínios intelectuais e científicos, outros (6,8%) que são técnicos e profissionais de nível intermédio. Os restantes incluem operários, membros das forças armadas, pessoal dos serviços e vendedores e agricultores e afins. Quanto ao nível de escolaridade, cerca de 20% são bacharéis. (Tabela 19).

Tabela 19- Ocupação Profissional dos Detentores de Casa Própria

	Frequência	Percentagem
Quadros Superiores da Administração Pública, Dirigentes ...	495	55
Especialistas das Profissões Intelectuais e Científicas	150	16,66
Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio	62	6,88
Bacharéis	182	20,22
Pessoal dos Serviços e Vendedores	7	0,77
Agricultores e Trabalhadores Qualificados da Agricultura ...	1	0,11
Operários, Trabalhadores Similares	2	0,22
Membros das Forças Armadas	1	0,11
Outra Situação	0	0
Total	900	100

Fonte: Elaboração Própria, 2014

Segundo os resultados do estudo, mesmo os detentores de casa própria identificam os elevados preços dos imóveis como um dos principais constrangimentos à aquisição de uma primeira habitação ou à substituição da existente.

5.3 Motivos de ter uma Habitação Própria

Quando questionados sobre a motivação que levou ou levaria os entrevistados a adquirir ou a construir uma casa e serem detentores dos correspondentes imóveis, os resultados são os apresentados na Tabela 20.

Tabela 20- Motivos para ter Casa Própria

	Frequência	Percentagem
Deixar de morar com a Família/Desfazer Situações de Coabitação	315	35
Deixar de Pagar Rendas Elevadas	135	15
Aluguer Elevado/Instabilidade de Preços	153	17
Deixar uma Moradia Imprópria/Ter uma Casa Melhor	198	22
Mudar a Condição Social (Profissional/Civil/Pessoal)	46	4
Concretizar o Sonho de uma Vida	54	6
Outra Situação/Ser independente	9	1
Total	900	100

Fonte: Elaboração Própria, 2014

A análise da Tabela 20 evidencia que desfazer as situações de coabitação ou habitação com a família (35%) e mudar de uma área imprópria (22%) são os motivos mais enunciados para ter casa própria. Também os elevados preços das rendas e a sua instabilidade (17%) e o desejo de deixar de pagar renda (15%) são motivos relevantes. Outras razões apresentadas para detenção de imóvel residencial pelos angolanos participantes na pesquisa, são ainda o concretizar o sonho de uma vida (6%) e mudar a condição social (4%) permitida pelo acesso a um melhor emprego, um melhor salário e a um mais elevado estatuto social resultante, por exemplo, da obtenção de um grau académico ou de um cargo político.

5.4 Constrangimentos à Compra e Preço dos Imóveis

Um dos aspectos que o estudo pretendia identificar eram os constrangimentos à aquisição de habitação própria pelos cidadãos de Luanda, sendo esses um dos tópicos constantes do guião da entrevista realizada.

Dos 70% entrevistados que afirmaram não serem detentores de uma casa própria, 55% são licenciados e tem empregos fixos, ou seja, à partida seriam detentores de uma situação económica que se pode considerar sustentável e cumpridora dos critérios de aquisição. Ainda assim, enumeraram como principais factores para o impedimento de concretizarem o sonho de adquirirem uma casa própria, os seguintes:

- ✓ Preços das casas muito altos;
- ✓ Baixo rendimento;
- ✓ Preços dos materiais de construção muito altos (para quem deseja construir)
- ✓ Dificuldade de obter crédito habitacional.

Sendo os elevados preços dos imóveis uma das preocupações dos entrevistados, a maioria afirma que o Governo deve impor limites à subida dos preços, para evitar que as imobiliárias os inflacionem de forma exagerada.

Outro dos constrangimentos importantes identificado pelos entrevistados como influenciador directo do preço elevado dos imóveis são as externalidades e assimetrias existentes nos diferentes bairros da cidade de Luanda. Por exemplo, no bairro do Talatona existem vias asfaltadas e bem sinalizadas, muitos espaços verdes e o *Bellas Shopping* que trouxe consigo uma onda de empreendimentos e propiciou a elevação dos preços. Estas condições colaboram fortemente para que o preço de mercado não corresponda ao seu valor social e comercial.

As externalidades mencionadas também afectarem os valores dos alugueres que não possuem a mesma velocidade de reajuste que o preço de venda, resultando consequentemente, numa disparidade entre o preço e o retorno dos imóveis, no curto prazo, e numa melhoria dessa relação no longo prazo.

A expectativa de valorização das propriedades é outro factor enunciado pelos entrevistados como plausível, embora muito difícil de analisar e validar. A razão pela qual os rendimentos do sector imobiliário conflituam com os preços dos imóveis parece ser a contínua crença dos empresários de que o preço das propriedades (por exemplo no Talatona e em outras áreas consideradas de qualidade) continue a crescer, resultando numa subida dos preços tendo em vista que essa valorização supriria o baixo

rendimento. Porém, esse efeito sendo acumulativo, pode resultar numa supervalorização irrealista dos imóveis daquela região e da cidade.

Os resultados evidenciam também que quem não possui casa própria em Luanda não tem uma vida tranquila, porque os proprietários dos imóveis aumentam os preços do aluguer sem se basearem em dados económicos ou noutros critérios. Basta o proprietário ter uma necessidade financeira para existir um aumento do aluguer do imóvel na tentativa de suprir essa necessidade.

Não foi possível identificar qual dos factores listados afecta mais o mercado imobiliário, se os preços do sector imobiliário ou outros constrangimentos. Contudo, é impreterível dizer-se que os preços são prováveis colaboradores de uma possível especulação imobiliária.

Outro dos principais obstáculos identificados como grande constrangimento para uma maior dinamização do sector imobiliário está relacionado com a matéria-prima necessária para a laboração deste ramo de actividade.

Muitos analistas consultados consideram que o rápido crescimento do sector da construção veio relevar o problema da insuficiência de oferta de materiais de construção no país, sobretudo a procura de cimento que ultrapassa os 14 milhões de toneladas de cimento, dos quais cerca de 10 milhões de toneladas importadas e a restante obtido internamente. Esta constatação confirma o referido no estudo do BPI (2011) que afirma ser este aumento responsável por um forte crescimento das importações com os consequentes esforços por parte do executivo no sentido de instalar, no mercado nacional, unidades produtivas capazes de fornecer os factores de produção e as matérias-primas internamente.

Por outro lado, os constrangimentos associados ao início de construção, no mercado nacional, estão a ser vistos por distintos especialistas e analistas, como uma das principais barreiras ao investimento no sector no país. Contudo, a necessidade de reconstrução tem levado a que estas barreiras sejam ultrapassadas.

De acordo com o relatório *Doing Business* do Banco Mundial (2014), Angola ainda se classifica de forma negativa na classificação mundial sobre a facilidade de realização de negócios (179 em 189 posições). Contudo, os analistas consideram ter sido reduzida a distância tendo sido realizadas cerca de 10 reformas regulatórias em Angola. Também

nas categorias de obtenção de licenças de construção e registo de propriedade, que afectam directamente a actividade de construção no país, são considerados visíveis os progressos dos últimos anos. Entre 2006 e 2010, o processo tornou - se menos demorado e o custo financeiro ligado a actividade caiu para menos de um terço do inicialmente verificado. No entanto, para os especialistas consultados, é visível que Angola ainda apresenta uma situação desfavorável quando comparada com outras regiões nestes parâmetros e, sobretudo, no que diz respeito à morosidade de processos.

5.5 Potenciadores da Compra de Casa

Ao nível das Políticas Macroeconómicas, o governo de Angola tem vindo a criar condições para facilitar a aquisição de habitação própria, facto que foi enunciado pelos entrevistados. Para isso deu luz verde a um conjunto de diplomas jurídico-legais que definem as condições de acesso e de aquisição de habitação própria. Entre os diplomas, constam os decretos presidenciais que estabelecem o regime de crédito á habitação, o que define o regime jurídico das contas poupança-habitação, e os instrumentos de delegação de poderes para que o Fundo de Fomento Habitacional, possa celebrar protocolos com instituições financeiras vocacionadas para concessão de créditos.

Os vários projectos habitacionais em curso, (kilamba, Cacuaco, Zango, km34, Capari) em diversos pontos do país no âmbito do programa nacional de habitação, foram considerados potenciadores na medida em que prevêem não apenas a construção de um milhão de fogos como estabelecem condições jurídico-legais facilitadoras da realização das aspirações dos cidadãos angolanos e sobretudo, dos mais jovens, de adquirirem casa própria. Esta prioridade do executivo foi considerada pelos entrevistados como muito positiva.

O decreto presidencial que estabelece o regime de crédito á habitação habilita o acesso em condições favoráveis de financiamento, nomeadamente por via de bonificação de juros, aos cidadãos com idade até 40 anos, para aquisição de habitação construída, a realização de obras de conservação e beneficiação, e a compra de terreno para a construção de casa própria.

O documento refere que além da facilidade criada pelo referido diploma, “ a aprovação de um regime jurídico específico que estimule a poupança das famílias para a aquisição

de habitação”, acarreta a “ vantagem da isenção de impostos relativamente aos juros activos, da possibilidade do acesso ao crédito a longo prazo para esse fim, bem como na prioridade da compra de casa própria no âmbito dos programas habitacionais do estado”.

Se por um lado o conceito da casa própria e as condições de lhe aceder foram melhorados e disseminados junto da população angolana, por outro lado, a política habitacional apesar de ter induzido o aumento considerável do parque habitacional, foi sistematicamente considerada como sendo incapaz de fornecer moradias em número suficiente para combater o défice. Tal significa para a população uma grande dificuldade e muitas vezes mesmo uma impossibilidade de aceder a casa própria. Sobretudo a população à margem do sonho da casa própria, acostumou-se ao penoso sistema de aluguer imposto pelo mercado imobiliário e às demais opções alternativas, muitas delas em áreas impróprias e provisórias, de moradia barata ou em coabitação com uma família numerosa em condições precárias. Para a maioria dos entrevistados, a necessidade de habitar em condições dignas e de modo condizente com os rendimentos da população carente parece ter caminhado em paralelo com o desejo de obtenção da casa própria.

5.6 Discussão dos Resultados

A revisão da literatura relevou a importância da habitação, não apenas à sobrevivência e qualidade de vida humanas mas a outros papéis na sociedade (Silva et al, 2007) daí que os resultados obtidos indicarem a compra ou construção de casa como uma prioridade da maioria dos entrevistados vai de encontro a esta necessidade ancestral dos povos. Por outro lado, por distintas razões – necessidade de desfazer situações de coabitação ou habitação em moradia ou área imprópria, instabilidade nos preços das rendas e cessar pagamentos de altos alugueres-, a importância dada à aquisição de um imóvel residencial pelos angolanos participantes na pesquisa, é consistente com a investigação Bolaffi (1977) e a de Araújo (2008). Já desde a década de setenta Bolaffi (1977) afirmava ser a aquisição de moradia, um dos maiores desejos da classe média. Para Araújo (2008), além das razões mencionadas, a motivação para ter uma casa própria pode ainda estar relacionado com o crescimento desordenado e excludente das cidades que induz novos conceitos aos cidadãos sobre as suas necessidades e desejos básicos

que vêm a possibilidade da aquisição da casa própria a solução definitiva para amenizar inquietações sociais. Ter habitação própria significa possuir e, conseqüentemente, uma forma de pertencer a um determinado extracto social e diminuir diferenças (Araújo, 2008) e uma ligação subjectiva entre o sucesso económico e uma posição social mais elevada (Bolaffi, 1977). Também para Ferreira (2001), a procura do activo habitação continua a fazer parte da lista de aquisições de uma parcela significativa da população e, para Arraes e Sousa Filho (2008) esta é uma necessidade básica intimamente ligada à busca de segurança da população.

Também o preço ficou demonstrado como um dos principais componentes da procura imobiliária, coincidindo com o afirmado por Lucena (1985) e por Tu (1997) considerando este último serem os preços relativos dos imóveis e os preços de aluguer os principais determinantes da compra.

A dificuldade de acesso a financiamento é um dos constrangimentos principais que se retiram dos resultados obtidos, situação validada por MacLennan (1982) e Araújo (2008) que consideram as escolhas e as oportunidades basicamente determinadas por esse factor e também por uma oferta restrita no mercado imobiliário local. Esta é também a principal razão que motiva os cidadãos para a adesão ao arrendamento como possibilidade de diminuição do défice habitacional (Araújo, 2008).

Quanto às medidas jurídico-legais criadas em Angola para induzir o acesso e a aquisição de habitação própria que foram consideradas positivas pelos entrevistados são consistentes com os resultados de outros autores e contextos (Tu, 1997, Araújo, 2008).

5.7 Proposta de Metodologia de Avaliação do Património Imobiliário Residencial

Um dos objectivos específicos do estudo era o de propor uma metodologia que se possa ajustar à avaliação do património imobiliário residencial de Luanda que atenda a vários factores, entre os quais a utilidade e o custo, por serem inseparáveis e complementares.

O que pretende é uma metodologia que se aproxime da tendência central do valor do imóvel, procurando referências de vendas ou de aluguer de propriedade comparáveis, podendo ser actualizado nos preços de referência, por exemplo, em diferentes períodos de transacção e apresentando uma base de comparação dos imóveis de referência com os que estão sendo avaliados em cada momento.

Entre as várias formas de avaliação de imóveis disponíveis, por comparação directa (reduzindo ao mesmo denominador, ajustando a diferença de tamanho, qualidade, localização e estado de conservação, entre outros); por comparação indirecta (comparando as rendas e aplicar a taxa de capitalização adequada à renda da propriedade sob a avaliação) ou, por pesquisa da tendência central ou média ponderada dos resultados obtidos para se chegar finalmente ao valor do imóvel e os vários métodos de avaliação usados (Comparativo de Dados de Mercado, Comparativo de Custo de Reprodução de Benfeitorias –Direto, da Renda Indirecta, e Involutivo-Indirecto) o que melhor se ajusta à avaliação do património residencial de Luanda é o método comparativo de dados do mercado.

O Método Comparativo de Dados de Mercado define o valor do imóvel, ou de suas partes constitutivas, mediante comparação directa de dados de mercado de elementos similares quanto às características intrínsecas e extrínsecas. A principal dificuldade de aplicação do método está na obtenção de um conjunto de dados de mercado como amostra de referência, seja de imóveis de luxo sejam os mais precários, embora exista diversos locais urbanizados e um considerável mercado para pesquisa e comparações.

O método de avaliação sugerido para a formação do valor, deve integrar as seguintes etapas:

- Vistoria realizada pelo avaliador que consiste num exame circunstanciado e a consequente descrição minuciosa do imóvel. Tem o propósito de permitir conhecer da melhor maneira possível o imóvel avaliando a região onde está inserido e a envolvente externa, sendo que a partir daí tem-se condições para a posterior pesquisa de dados.
- Caracterização da região onde se insere, tais como: aspectos físicos – condições topográficas, natureza predominante do solo, condições ambientais, ocupação existente, tendências de modificação a curto e médio prazo e padrão de construções vizinhas. Ainda aspectos de infra-estrutura urbana – rede viária, colecta de lixo, abastecimento de água potável, fornecimento de energia eléctrica, rede telefónica, pavimentação, rede de esgoto sanitário, águas pluviais e gás canalizado, entre outras;

- Distâncias: sistema de transporte colectivo, ensino e cultura, mercado de trabalho, comércio, rede bancária, saúde e lazer;
- Potencial de utilização – posturas legais para o uso e a ocupação do solo, restrições físicos, legais e sócios – económicos de aproveitamento do solo e estrutura do sistema viário.
- Caracterização do terreno base do imóvel em avaliação (aspectos físicos – topografia, forma, consistência do solo, superfície, localização, área total, profundidade e frente efectiva; Infra-estrutura urbana; Equipamento comunitário disponível; Utilização actual, potencial, legal e económica);
- Caracterização da Edificação e Benfeitoria (Aspectos físicos - área construída, padrão de construção, número de suítes, disposição das divisões, existência de garagem e número de vagas, idade aparente da construção, relação entre área construída e do terreno, vista privilegiada ou prejudicial, quando apartamento quantidade de apartamentos por andar, número de pavimentos do prédio, se possui elevador e posição do prédio);
- Caracterização funcional arquitectónica, de projecto e paisagística;
- Caracterização ambiental relacionada com a adequação da edificação em relação aos usos recomendáveis para a região e preservação do meio ambiente.

Conforme referido a principal dificuldade na aplicação do método proposto ao património residencial de Luanda resulta das fontes de informação necessárias à avaliação, ou seja, de conhecimento das transacções que podem ser eventualmente obtidas nos cartórios de registo de imóveis, nas imobiliárias, nos anúncios de ofertas de imóveis em jornais e outros media e noutras organizações imobiliárias. Contudo estes dados devem sempre ser comprovados com visita no local.

Um factor crítico pode ser a veracidade das informações obtidas.

Capítulo VI – Considerações Finais

A presente dissertação mostra um trabalho de pesquisa sobre o investimento em Angola, nomeadamente o caso do património residencial de Luanda. Neste capítulo são apresentadas as conclusões da investigação suportadas na revisão bibliográfica e no trabalho de campo realizados, tendo em conta os objectivos formulados. No final identificam-se algumas limitações da pesquisa e levantam-se questões implicadas ou potenciadas pelo trabalho desenvolvido que podem, eventualmente, ter implicações em estudos futuros.

6.1 Conclusões do Trabalho

Delimitado o problema, as questões de pesquisa e os objectivos, foi descrito o enquadramento teórico, baseando-se nas principais referências da bibliografia. Também foram analisados alguns estudos e pesquisas realizadas, que serviram de evidência a comparações e interpretações dos dados obtidos.

A realização da dissertação teve como objectivo principal analisar o património residencial em Angola, nomeadamente a facilidade ou dificuldade em adquirir casa própria pelos cidadãos e as disparidades encontradas no preço dos imóveis.

. Como objectivos específicos, reconheceram-se, os seguintes:

- Fazer uma revisão de literatura sobre mercado imobiliário, os investimentos imobiliários e a análise da sua viabilidade económico-financeira;
- Rever o conceito de avaliação imobiliária na literatura e conhecer os métodos de avaliação de imóveis e de estimativa dos preços de mercado que garantem a rentabilidade dos capitais investidos;
- Caracterizar de forma breve o mercado imobiliário em Angola e a população que possui habitação;
- Conhecer a visão dos cidadãos sobre os constrangimentos à compra e o valor de comercialização dos imóveis, identificando os motivos das disparidades encontradas em Angola;

- Propor uma metodologia que se possa ajustar à avaliação do património imobiliário residencial de Luanda.

Os dados recolhidos através da condução da pesquisa empírica permitiram tirar algumas conclusões interessantes. Verificando a importância do tema e a escassez de estudos sobre o mesmo, este estudo, embora com carácter exploratório, constitui um contributo interessante na melhoria do conhecimento sobre a facilidade em adquirir casa própria e os procedimentos adoptados no mercado imobiliário em Angola.

O cumprimento do primeiro objectivo específico elucida a importância do mercado imobiliário e dos investimentos imobiliários e apresenta as principais técnicas de análise da sua viabilidade económico-financeira. De uma forma geral, espelham-se os conceitos mais importantes associados ao tema, procurando mostrar, para que serve, e outros conceitos como, mercado, valor e preço.

Para responder ao segundo objectivo de rever o conceito de avaliação imobiliária e conhecer os métodos de avaliação de imóveis e de estimativa dos preços de mercado que garantem a rentabilidade dos capitais investidos, conclui-se que a avaliação dos imóveis e os métodos de avaliação usados não são rigorosos para se determinar os preços de comercialização dos imóveis.

No que respeita ao terceiro objectivo, pode afirmar-se ser o mercado imobiliário pouco maduro e que atravessa uma nova fase de desenvolvimento. Esta nova fase do mercado imobiliário de Angola caracteriza-se também por esse maior equilíbrio entre a oferta e a procura nos diversos segmentos e, além disso, por uma maior profissionalização do sector imobiliário, e a criação e introdução de diversos mecanismos criados pelo Governo para, por um lado, garantir o acesso mais abrangente da população a produtos imobiliários. Quanto à população que possui habitação, começa a despontar uma classe média alta com maior poder de compra.

A visão dos novecentos cidadãos entrevistados sobre os constrangimentos à compra e o valor comercial dos imóveis identificando os motivos das disparidades existentes, está intimamente ligada aos elevados preços praticados e à dificuldade de obter crédito bancário. As idades dos respondentes variavam entre os vinte e cinco e os sessenta anos e residiam em Luanda onde tinham emprego fixo. Apenas aproximadamente um terço dos entrevistados possuía habitação própria. Desfazer as

situações de coabitação ou habitação com a família, mudar de uma área imprópria, elevados preços das rendas e a sua instabilidade e o desejo de deixar de pagar renda são os principais motivos enunciados para ter casa própria. Concretizar o sonho de uma vida e mudar a condição social permitida pelo acesso a um melhor emprego, um melhor salário e a um mais elevado estatuto social resultante, por exemplo, da obtenção de um grau académico ou de um cargo político são outras razões justificativas. O crescimento desordenado e excludente da cidade induzindo novos conceitos aos cidadãos sobre as suas necessidades e desejos básicos parece ser a motivação subjacente a algumas das razões enunciadas onde a aquisição da casa própria aparenta ser entendida como a solução definitiva para amenizar inquietações sociais.

Muitas das fraquezas apontadas ao investimento imobiliário assentam no facto de existir muita burocracia na execução dos projectos, na falta de fiscalização nas obras, na pouca exploração dos recursos existentes e, também, na escassez de recursos humanos. As oportunidades do investimento imobiliário são consideradas inúmeras desde, a maior exploração dos recursos naturais e humanos à redução na taxa de desemprego, passando pela construção de edifícios de habitação essenciais em Angola e, pelo desenvolvimento económico e social do país. Quanto a ameaças, salientam-se as relacionadas com a imigração, sobretudo a chinesa e correspondente introdução da cultura chinesa em Angola, com a importação dos principais materiais de construção.

A especulação e disparidades encontradas nos preços de venda e aluguer de imóveis em Angola resultam sobretudo da inexistência de uma lei que obrigue os senhorios a respeitarem os contratos, que estabeleça uma tabela de preços, já que esses não têm limites quanto aos preços dos alugueres. Tudo isto é facilitado pela falta de legislação adequada e que tarda em aparecer por impedimento da corja envolvida na corrupção do negócio imobiliário de luxo para Angola e para a cidade de Luanda”. O combate passa por mecanismos jurídicos que protejam os cidadãos das especulações que se registam no mercado imobiliário na capital e também por um programa de fomento habitacional para que todos os cidadãos tenham acesso a moradias condignas e a preços mais baixos, entre outros. E é também necessário que a Associação do Consumidor se faça ouvir e que aja em conformidade. Quanto à metodologia que melhor se ajuste à avaliação do património residencial de Luanda é o método comparativo de dados do mercado

utilizando-se do tratamento científico, no qual é criado um modelo matemático, através da inferência estatística, que explique comportamento da variabilidade de preços de imóveis similares ao imóvel avaliando no mercado imobiliário e, quais as análises necessárias para validar esse determinado modelo.

Em todos os processos de compra de imóveis sobretudo os que recorrem a financiamento bancário dando como caução para pagamento de dívida a garantia hipotecária, acções e perícias judiciais e todo tipo de processos onde necessitem de definição técnica de valor de imóveis, há necessidade de realizar uma avaliação. Ou seja, este é um mercado abrangente e em ampla evolução.

6.2 Limitações

Embora todos os métodos de pesquisa apresentem limitações (Vergara, 2004) cabe ao investigador atende-las e procurar evitar as dificuldades. Assim, uma reflexão sobre todas as fases e desenvolvimentos da pesquisa, desde a preparação à realização do trabalho de campo e análise dos resultados, possibilitam identificar essas limitações e fazer despontar questões que, eventualmente, podem vir a ter implicações em trabalhos futuros.

Na fundamentação teórico-empírica, embora tenham sido seleccionados com precisão os conceitos teóricos que melhor se ajustam à temática, considerando a revisão da literatura feita, existem limitações relativamente à quantidade e qualidade da informação estatística disponível sobre o sector e o mercado imobiliário e sobre o património residencial de Luanda.

Na metodologia, embora estando em presença de um estudo exploratório, cabe destacar que o universo estudado não é representado por uma amostra probabilística. Assim, as inferências tomadas não devem ser interpretadas de forma generalizada mas com certas restrições. Não existindo garantia de representatividade da amostra, não se podem extrapolar para o universo, os resultados obtidos. Da parte dos entrevistados, os seus depoimentos podem conter respostas falsas, não traduzindo as suas opiniões reais, seja conscientemente (por medo) ou inconscientemente.

Lamentam-se duas situações em particular. Por um lado, o não ter sido possível opar pela metodologia de estudo de caso como inicialmente se pretendia, por falta de informação disponível para tal, em quantidade e qualidade. Por outro, o facto de não se ter conseguido uma maior participação de especialistas nas entrevistas e, em particular, a opinião de mais mediadores imobiliários e outros especialistas. Parte da justificação para o número de entrevistas realizado encontra-se na opção de elaborar um guião curto face às limitações temporais que são conhecidas em Luanda. Um guião mais detalhado implicaria maior profundidade de informação mas seguramente um menor número de respostas o que, por um lado teria certamente enriquecido a informação recolhida e os resultados e conclusões retirados mas, por outro, reduziria a dimensão da amostra.

A incidência deste estudo é limitada geograficamente a Angola e mais, especificamente a Luanda sendo portanto, muito provável que as conclusões do mesmo, ao reflectirem a visão de especialistas e cidadãos desta cidade, não sejam aplicadas a outras cidades ou regiões onde as repercussões do mercado imobiliário sejam diferentes.

Por outro lado, os instrumentos de recolha de dados utilizados nesta pesquisa – entrevista, apresentam como limitação o tempo despendido na sua realização e a dificuldade com a programação atempada da mesma. Acrescem ainda o custo e duração da deslocação para sua realização, sobretudo face à complexidade do tráfego em Luanda.

Na discussão dos resultados, houve uma preocupação para que os mesmos fossem apresentados de forma sintetizada, permitindo uma leitura fluida e integrada na revisão da literatura efectuada.

6.3 Recomendações e Perspectivas de Pesquisa Futura

Este trabalho pretendeu contribuir para um maior conhecimento sobre o mercado imobiliário de Angola nomeadamente, conhecer a visão de especialistas e de uma amostra de cidadãos da cidade de Luanda sobre o valor real dos imóveis e o preço a que eles são comercializados e apresentar as disparidades encontradas. O tema, para além de importante num contexto académico, também o é para o desenvolvimento do país.

O tema em apreço pode ser estudado a vários níveis, desde o económico, o financeiro, o legal, o político e, o sociocultural, entre outros, até à capacidade de atrair investimento imobiliário ou ainda de conseguir ganhos de competitividade. Como perspectivas futuras de estudo deixam-se as seguintes ideias:

- Executar um trabalho semelhante, ampliando a recolha de dados primários a um número mais significativo de intervenientes no mercado imobiliário, ao nível nacional e regional;
- Avaliar a relação entre o valor de mercado de imóveis e o seu rendimento para diferentes tipologias de habitações e regiões do país;
- Conhecer as razões da atractividade e o sucesso do investimento imobiliário em Angola, em distintos horizontes temporais, curto, médio e longo prazo;
- Analisar o comportamento dos preços dos imóveis no mercado de Angola, identificando os elementos de significativa influência na sua variação;
- Analisar a viabilidade económico-financeira, complementada por simulações de cenários de risco, de projectos de investimento imobiliário residenciais em Angola;
- Caracterizar o processo de tomada de decisão de um consumidor angolano na compra de habitação e os factores que a influenciam.

Referências Bibliográficas

- ABACUS SAVILLS (2010), *Relatório Sobre o Mercado Imobiliário de Angola*
- ABECASSIS, F., CABRAL, N. (1982). *Análise Económica e Financeira de Projectos*, Fundação Claouste Gulbenkian, 2ª Edição.
- ABRAMO, P.; FARIA, T. C. (1998), *Mobilidade residencial na cidade do Rio de Janeiro; considerações sobre os setores formal e informal do mercado imobiliário*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS DA ABEP, 11. *Anais*. ABEP, Caxambu, 1998. 20 p.
- ADAIR, A. e MCGREAL, S. (1996), “Valuation of residential property: analysis of participant behavior”, *Journal of Property Valuation and Investment*, vol. 14(1), pp. 20-35.
- ALTUNAGA, Julián Zerquera, FERNANDES Maria da Conceição e SABINO Margarida Camilo, (2008), *Angola Atlas -Geográfico Ensino Secundário*. Macmillan Publisters Limited.
- ALVES, V. (2005), *Avaliação de Imóveis Urbanos Baseada em Métodos Estatísticos Multivariados*. Dissertação de Mestrado. UFPR: Campo Mourão.
- APEX – BRASIL (2012). “Angola, Perfil e Oportunidades Comerciais “, Brasília, Disponível em: http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/PERFILANGOLADefinitivo_15012013100518.pdf, Acesso em 5 de Janeiro de 2014.
- ARAÚJO, Ana Cristina (2008), “A casa [própria] alugada: questões da política pública habitacional”, *Revista de pesquisa em arquitetura e urbanismo*, Programa de pós-graduação do departamento de arquitetura e urbanismo, eesc-usp, Brasil.
- ARRAES, Ronaldo A., SOUSA FILHO, Edmar (2008), “ Externalidades e formação de preços no mercado urbano brasileiro”, *Economia Aplicada*, v.12, n.2, p.289-319.
- BAD – BANCO AFRICANO DE DESENVOLVIMENTO, OCDE-Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económicos, PNUD-Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, CEA-Comissão Económica para África (2012), “Perspectivas Económicas em África 2012: Países Africanos da CPLP, Disponível em: <http://www.gfn-acdd.com/angola/docs-angola/perspectivas-economicas-em-africa-pt> Acesso em 5 de Fevereiro de 2014.
- BALARINE, Óscar Fernando Osório, (1990), *Administração e Finanças para Construtores e Incorporadores*. Porto Alegre, Edipucrs.
- BALARINE Óscar Fernando Osório, (1996), *Determinação do Impacto de Factores Sócio. Económicos na Formação do Estoque Habitacional em Porto Alegre*. Porto Alegre: Edipucrs

- BALARINE, Óscar Fernando Osório (1997) *Contribuições Metodológicas ao Estudo de Viabilidade Económica – Financeiras das Incorporações Imobiliárias*. Anais do XVII. Encontro Nacional de Engenharia de Produção – ENEGEP. Gramado.
- BANCO MUNDIAL (2014), *Doing Bussiness*.
- BARRAÑANO, Ana Maria (2004). *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: Manual de Apoio à Realização de Trabalhos de Investigação*. 1.^a Ed. Lisboa: Edições Sílabo.
- BARROS, H. (2005), *Análise de Projectos de Investimento*, Edições Sílabo, Portugal, 4^a Edição.
- BETTENCOURT, Andrea (2011). *MUSSEQUES DE LUANDA, Dissertação para Obtenção de Grau de Mestre em Arquitectura*, Lisboa, Julho.
- BEZELGA, Artur, (2003), “*Métodos de Avaliação e Expropriação por Utilidade Pública*” Centro de Estudos Judiciários.
- BNA-BANCO NACIONAL DE ANGOLA (2011)
- BOLAFFI, Gabriel, (1977) *Habitação e Urbanismo: O Problema e o Falso Problema*.
- BPI- BANCO PORTUGUÊS DE INVESTIMENTO (2011), Angola.
- BREALEY, Richard; MYERS, Stewart; (1984), *Principles of Corporate Finance*. 2^a Ed. International Student Edition: McGraw-Hill
- BRUEGGEMAN, W. B. e FISHER, J. D. (2001), *Real Estate Finance and Investments*. McGraw-Hill Irwin, New York.
- BRYMAN, Alan (2004). *Social Research Methods*, Oxford University Press, USA, 2nd edition.
- BUARQUE, Cristovam, (1991) *Avaliação Económica de Projecto: Uma Apresentação Didáctica*, 8^a Edição, Rio de Janeiro: Campus
- CABRAL, António da Silva, (1994) *Processo Administrativo Fiscal, Resenha Tributária*, 2^a Edição, São Paulo
- CARLTON, Dennis W e PERLOFF, Jeffrey M (1999), *Modern Industrial Organization*, New York, Harpens Collins College
- CARVALHO, Alberto (2011), “*Guia de Investimento em Angola*”, Vitor Carvalho & Associados, Advogados Angola.
- CERVO, Amado Luiz, BERVIAN, Pedro Alcino (1983). *Metodologia Científica*, 3 ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- CIA World Factbook (Janeiro 2011)
- CLEMENTE, A. (1998), *Projectos Empresariais e Públicos*. São Paulo: Atlas

- COELHO, Sandra (2007). “(N) o Mundo (d) a (Revira) volta - formas alternativas de distribuição numa era de globalização: o Comércio Justo”, Dissertação desenvolvida no âmbito do curso de Mestrado em “Desenvolvimento e Inserção Social”, Universidade do Porto.
- CONNELLAN, O. e JAMES, H. (1998), “Estimated realisation price (EPR) by neural networks: forecasting commercial property values”, *Journal of Property Valuation and Investment*, vol. 16(1), pp. 7-86.
- CORRÊA, Roberto Lobato (1995) Série Princípios, 3ª Edição nº 174, P.1-16, Editora Ática.
- CORRÊA, Roberto Lobato (1989) *O Espaço Urbano*, São Paulo: Editora Ática.
- COUTO, Paula, MANSO, Armando, SOEIRO, Alfredo (2006), “Análise Comparativa de Valores de Mercado de Imóveis para Habitação”, LNEC.
- CRESWELL, John (2003), *Research design: qualitative, quantitative and mixed method approaches*, Sage Publications, 2 ed.
- CUMBA, Maria José (2013), “Perceção do Mercado de Capitais em Angola”, Mestrado em Economia e Gestão Aplicadas, especialização em Economia e Gestão para Negócios, Universidade de Évora.
- DANTAS, R. A. (1998), *Engenharia de Avaliações: Introdução à Metodologia Científica*. São Paulo: Pini.
- DAR AL-HANDASAH (2008), “Plano Integrado de Expansão Urbana e Infra-estruturas de Luanda e Bengo”, Angola.
- DELLOITE (2010), *Estudos e Pesquisas de Mercado*.
- EASLEY, David, O’HARA, Maureen. (2009), *Information and The Cost of Capital. The Journal of Finance*, August, 2004, vol. 59, n. 4, pp 1553-1583.
- FERREIRA, Frederico Poley.(2001) *Estrutura domiciliar e localização: Um estudo dos domicílios com idosos em Belo Horizonte*, Belo Horizonte UFMG/Cedeplar.
- FIGUEIREDO, R. (2004), *Manual de Avaliação Imobiliária*, Visilis Editores, Lisboa.
- FRAGOSO, Bruno (2011), “O investimento imobiliário nas carteiras de activos dos fundos de pensões e das seguradoras em Portugal”, Mestrado em Gestão e Avaliação Imobiliária, ISEG, Lisboa.
- GALESNE, A., Fensterseifer, J. E., e LAMB, R. (1999) *Decisões de Investimentos da Empresa*. São Paulo: Atlas.
- GAMEIRO, António Pereira; “A problemática da habitação em Angola. Os musseques e a requalificação urbana”, Luanda 2001

- GILBERTSON, B. e PRESTON, D. (2005), “A vision for valuation”, *Journal of Property Investment and Finance*, vol. 23(2), pp. 123-140.
- GONZÁLEZ, M. A. S. Formoso, C. T.(1999), *Proposta de um Modelo de Análise de Viabilidade Econômico - Financeira de Construções Residenciais*. In: *Seminário de Doutorado*, NORIE. Porto Alegre: UFRGS,
- GONZÁLEZ, Marco Aurélio Stumpf, *Metodologia de Avaliação de Imóveis - Novo Hamburgo*: SGE, 2003.
- HAGUE, Paul, HAGUE, Nick, MORGAN, Carol-Ann, PAGE, Kogan, (2004). *Market research in practice: a guide to the basics*, Practice series, ISBN 0749441801.
- HALFELD, Mauro (2008) *Seu Imóvel: Como Comprar Bem*. São Paulo: Fundamento 2ª Edição.
- HARRIS, J.R. e TODARO, M.P. (1970). “Migration, unemployment and development: a two sector analysis”, in *The American Economic Review*, Vol. 60, New York, EUA.
- HIRSCHFELD, H (2000) *Engenharia Econômica e Análise de Custos*, São Paulo: Atlas.
- IACOBUCCI, Dawn, CHURCHILL, Gilbert A. (2010). *Marketing Research, Methodological Foundations*, Cengage South-Western, 604 p.
- JORNAL DE ANGOLA (2011), “Produção de Cimento da Cimangola”, Edição de 29 de Março, Angola.
- JORNAL EXPANSÃO (2011), “Credores do Sistema Bancário”, Edição de 8 de Junho, Angola.
- JOVER, Estefânia, PINTO, Anthony Lopes, MARCHAND, Alexandra (2012). “Angola Perfil do Sector Privado do País”, African Development Bank, Setembro, UK.
- KIRCHHOFF, M.; SCHIERECK, D. e MENTZ, M. (2006), “Market valuation of real estate finance mergers: a note”, *Journal of Property Investment and Finance*, vol. 24(4), pp. 79-86.
- LAPPONI, J. C. (2000) *Projectos de Investimentos: Construção e Avaliação do Fluxo de Caixa: Modelos em Excel*. São Paulo.
- LEEW, F., EKANEM, N. (1971) “The Supply of Rental Housing”, *American Economic Review*.
- LENK, M., WORZALA, E., SILVA, A. (1997), “High-tech valuation: should artificial neural networks bypass the human valuer?”, *Journal of Property Valuation and Investment*, vol. 15(1), pp. 8-26.
- LUCENA, J.M.P, (1985), *O Mercado Habitacional no Brasil*, Rio de Janeiro: FGV.

- MACKMIN, D. (1999), “Valuation of real estate in global markets”, *Property Management*, vol. 17(4), pp. 353-367.
- MACLENNAN, Duncan (1982), *Housing Economics-An Applied Approach*. Longman,
- MALHOTRA, Naresh. K. (2009). *Marketing research: An Applied Orientation*, 6th ed., July, Prentice-Hall International, London.
- MANSFIELD, J. R. e ROYSTON, P. (2007), “Aspects of valuation practice in central and eastern European economies”, *Property Management*, vol. 25(2), pp. 150-163.
- MARSHALL, Alfred (1985) *Os Princípios de Economia* Vol.1. São Paulo. Editora Nova Cultura.
- MCCLUSKEY, W.; DEDDIS, W.; MANNIS, A.; MCBURNEY, D. e BORST, R. (1997), “Interactive Application of Computer Assisted Mass Appraisal and Geographic Information Systems”, *Journal of Property Valuation and Investment*, vol. 15(5), pp. 448-465.
- MINPLAN, (2011) Relatório Sobre os Sectores Económicos.
- MITHÉ, Omar, (2009), *Análise de Projectos de Investimentos*, Escolar Editora, Lisboa
- MITRA-Consultoria & Investimento (2009), “Angola Investimentos Imobiliários”.
- MOLINA, M. G., (2003), *Valoración Inmobiliaria*, Editorial Montecorvo, Madrid.
- MONTEZUMA, J. (2007), “Finanças Imobiliárias”, ISEG, Lisboa.
- NEBREDÁ, P. G., PADURA, J. T., SÁNCHEZ, E. V. (2006), *La Valoración Inmobiliaria. Teoría y Práctica*, Editora La Ley, Madrid.
- NEVES, E. (2007). “Conceitos básicos em Pesquisa” in Eduardo Neves e Clayton Domingues (org.). *Manual de metodologia da pesquisa Científica*, Rio de Janeiro: EB/CEP, 45-67.
- NICHOLSON, Walter (1995), *Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions*. 6. Ed. Orlando: Harcourt Brace College.
- NORMAS EUROPEAS DE VALORACIÓN, (2003), Normas Europeas de Valoración, Asociación Profesional de Sociedades de Valoración de España (ATASA).
- NORMAS INTERNACIONALES DE VALUACIÓN, (2005), Normas Internacionales de Valuación, Asociación Profesional de Sociedades de Valoración de España (ATASA) y Unión Panamericana de Asociaciones de Valuación (UPAV).
- OLIVEIRA, B. C. (2011), “Qualidade Habitacional do novo milénio”, Mestrado Integrado em Engenharia Civil - 2010/2011 - Departamento de Engenharia Civil, Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, Porto, Portugal. Disponível em <<http://repositorioaberto.up.pt/bitstream/10216/61846/1/000149957.pdf>>. Acesso em: 12 Dez. 2013.

- PASCOAL, Ana Mititi, (2014), “Impacto da Cooperação Angola-China na Construção de Infraestruturas e no Desenvolvimento Social e Económico”, Mestrado em Relações Internacionais e Estudos Europeus, Universidade de Évora.
- PEARSON, T. (1998), “Education for professionalism: a common body of knowledge for appraisers, Part I: Background and historical trends”, *The Appraisal Journal*, vol. 56(4), pp. 435-450.
- PETO, R. (1997), “Market information management for better valuations: Part II – Data availability and application“. *Journal of Property Valuation and Investment*, vol. 15(5), pp. 411-422.
- PINDYCK, Robert S e RUBINFELD Daniel L, (1999) *Microeconomia*. Makron Books, São Paulo: 4ª Edição.
- PINHEIRO, António C., (2005), *Avaliação do Património*. Edições Sílabo.
- PORFIRIO José A, COUTO Gualter, e LOPES Manuel Mouta, (2004), *Avaliação de Projectos. Da Análise Tradicional as Opções Reais*. Editora Publisher Team.
- REBELO, E. M. D. (2002), “Mercado Imobiliário e Transformações Urbanas”, Tese de Doutoramento, Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto.
- REGULAMENTO N.º 8/2002, *Fundos de Investimento Imobiliário*, Capítulo IV Avaliação de imóveis, Secção I – Métodos e relatórios de avaliação, Artigo 16º - Métodos de avaliação.
- REIS, V. M., DOWNIE, M. L., FISHER, P., FERNANDES, A. (2002), “The practice of real estate valuation in Portugal”, *Journal of Property Investment and Finance*, vol. 20(2), pp. 181-203.
- RIBEIRO, Fernando (2009), “O valor de mercado de imóveis e o seu rendimento: A taxa de actualização em três casos práticos”, Mestrado em Engenharia Agrónoma, Instituto Superior de Agronomia, Universidade Técnica de Lisboa.
- ROCHA, Nelson (2009), “Análise de Sensibilidade dos Estudos de Viabilidade na Construção de Empreendimentos – aplicação prática na vertente económica/financeira” Mestrado em Engenharia Civil, Faculdade de Engenharia, Universidade do Porto.
- ROCHA, Manuel José Alves (2010). *Desigualdades e Assimetrias Regionais em Angola – os factores de competitividade territorial*, Universidade Católica de Angola – Centro de Estudos e Investigação Científica, Luanda.
- SADC- Southern African Development Community (2011). “Selected_Indicators_2011_with_charts06March2013_FINAL”, Disponível em: http://www.sadc.int/files/6213/6267/6607/Selected_Indicators_2011_with_charts06March2013_FINAL.pdf, Acesso em: 1 Fevereiro 2014.
- SAMUELSON, Paul A. & NORDHAUS, William D. (1999), *Economia* 16ª Ed. Editora Macgraw - Hill.

- SANDRONI, Paulo (2005), “ *Dicionário de Economia em Brasília*, 11 de Outubro, Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/6965717/Paulo-Sandroni-NOVISSIMO-DICIONARIO-DE-ECONOMIA>> Acesso em: 10 dez. 2013.
- SILVA, Francimar, FERREIRA, Marco Aurélio, PAZZINI, Felipe, ABRANTES, Luiz (2007), “Abordagem Determinística e de Simulação de Risco como Instrumentos de Análise de Viabilidade Financeira em Investimentos Imobiliários”, *Revista de Negócios, Blumenau*, v. 12, n. 3, p. 03 - 17, julho/setembro.
- SOARES, João Oliveira, FERNANDES, Artur Viana, MARÇO, Américo André, MARQUES, João Pedro, (2007), *Avaliação de Projectos de Investimento na Óptica Empresarial*, 2ª Edição-2ª Reimpressão, Edições Sílabo, Lisboa.
- SOARES OLIVEIRA, R. (2011). “Illiberal peace building in Angola”, *Modern African Studies*, 49(2), 287-314.
- SOUSA M. L. (2002) *Mudar a Cidade: Uma Introdução crítica ao Planeamento e a Gestão*. Rio de Janeiro: Beltrand Brasil.
- SQUIRE, Lyn, VAN DER TAK, Herman G. (1979), *Análise Econômica de Projetos*, Livros Técnicos e Científicos Editora, Rio de Janeiro.
- TAVARES, Fernando, PEREIRA, Elisabeth, MOREIRA, António Carrizo (2010) “Avaliação imobiliária pelo método comparativo na óptica do avaliador”, *Artigos*.
- TEIXEIRA, Luciene P.; CARVALHO, Fátima M. A. (2005), “A construção como instrumento do desenvolvimento da economia brasileira”, *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 109, jul./dez.
- TEIXEIRA, Luciene P.; CARVALHO, Fátima M. A. (2010), “A indústria de construção e o nível de desenvolvimento econômico regional: Análise para o período 1990 - 2006”, *Revista de Desenvolvimento Econômico*, Salvador, n. 21, jul.
- TIROLE, J. (1988) *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge.
- TU, Y.; Goldfinch, J. (1997), “A two-stage housing choice forecasting model”, *Urban Studies*.
- VERGARA, Sylvia Constant (2004). *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 5.ª ed. São Paulo, Atlas Editora.
- VIDA IMOBILIÁRIA (2012), “Oferta hoteleira triplicou desde 2008”, Edição Nº3, Angola.
- YIN, Robert (2009) *Estudo de caso, Planejamento e Método*.
- WENDT, P. (1956), *Real Estate Appraisal, a Critical Analysis of Theory*, Henry Holt, Nova Iorque.
- WOLVERTON, M. L. (1998), “Empirical investigation into the limitations of the normative paired sales adjustment method”, *Journal of Real Estate Research*, vol. 15(1/2), pp. 191-203.

Anexo – Guião de Entrevista

“O Investimento Imobiliário em Angola – O Caso do Património Residencial de Luanda”

Investigação realizada no âmbito da dissertação do Mestrado em Economia e Gestão Aplicadas, especialização em Economia e Gestão para Negócios - Universidade de Évora

A Confidencialidade da Informação é assegurada e destina-se exclusivamente à realização do trabalho científico

Assinale com X em resposta corresponde. Em caso de Comentário seja breve e conciso.

Nome:

Identificação

Empresário ☐ Recém formado ☐ Licenciado a mais de 10 anos ☐

Idade

Menos de 25 anos ☐ 25 a 35 ☐ 35 a 45 ☐ mais de 45 ☐

Classe

Baixa ☐ Média ☐ Alta ☐

Casado

Não ☐

Sim ☐

Tem casa própria

Sim ☐

Comprou ☐

Construiu ☐

Não ☐

Porquê -----

O mercado imobiliário é favorável para todas as classes

Não ☐

Sim ☐

Porquê -----

Salário em usd

Menos de 1.000 ☐ 1.000 a 2.000 ☐ 2.000 a 3.000 ☐

3.000 a 4.000 ☐ 4.000 a 5.000 ☐ Mais de 5.000 ☐

Motivo(s)/Razões para ter casa própria (por ordem importância)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Identifique os factores que considera afectam a aquisição de uma casa

Identifique os factores que considera facilitar a aquisição de uma casa

Outros comentários que considere oportunos
